UNIVERSITÉ DE DIJON — FACULTÉ DE DROIT

DE L'INFLUENCE

DE LA

Variation des Prix sur la consommation

THÈSE

DE

DOCTORAT EN DROIT

(Sciences politiques et économiques)

Présentée et soutenue le 5 Juin 1928, à 14 heures

PAR

D. DODY

Lauréat de la Faculté de Droit de Dijon

JURY

Président : M. L. BAUDIN, Professeur.

Suffragants : M. VIGNES, Professeur.
M. GIGOUT, Chargé de cours.

LANGRES
IMPRIMERIE MODERNE

1928

DE L'INFLUENCE
DE LA VARIATION DES PRIX
SUR LA CONSOMMATION

UNIVERSITÉ DE DIJON — FACULTÉ DE DROIT

DE L'INFLUENCE

DE LA

Variation des Prix

sur la consommation

THÈSE

DE

DOCTORAT EN DROIT

(Sciences politiques et économiques)

Présentée et soutenue le 5 Juin 1928, à 14 heures

PAR

D. DODY

Lauréat de la Faculté de Droit de Dijon

JURY

Président : M. L. BAUDIN, Professeur.

Suffragants { M. VIGNES, Professeur.
M. GIGOUT, Chargé de cours.

LANGRES
IMPRIMERIE MODERNE

1928

La Faculté n'entend donner ni approbation, ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

AVANT-PROPOS

Bastiat disait sur son lit de mort : « Il faut apprendre à envisager toutes choses au point de vue du consommateur ». La consommation est en effet le but même de la production, l'aboutissement escompté de tout le processus économique. Les enseignements de l'étude de la répercussion du mouvement des prix sur la consommation sont donc d'un grand intérêt pratique et ne satisfont pas seulement une simple curiosité spéculative. D'autre part, cette étude répond à des préoccupations d'actualité par suite du déséquilibre économique né de la guerre mondiale et de l'incertitude dans laquelle se trouvent la majorité des consommateurs sur les conditions de la vie de demain. En dehors de ces motifs, il existe encore de nombreuses raisons qui militent en faveur du choix de notre sujet. Citons la généralité du phénomène de la consommation, la prépondérance du facteur-prix sur la demande eu égard aux autres causes agissantes, l'instabilité caractéristique de ce facteur, enfin l'insuffisance des traités sur cette question pourtant primordiale. A notre connaissance, il n'existe aucun ouvrage général sur cet important problème économique et les articles des périodiques sont rarement consacrés à l'étude exclusive de l'influence des prix sur la consommation (1). Par contre, il existe de nombreux documents sur les marchés des différents produits de consommation courante. L'inexistence d'études antérieures détaillées et complètes provient évidemment de la faible amplitude des variations de prix avant les grandes crises contemporaines, mais aussi de l'imprécision des sources statistiques, des erreurs qui les

(1) L'intéressante étude du Vte Georges d'AVENEL : *Les Enseignements de l'Histoire des Prix*, Collection Payot — 1925. contient sans doute quelques développements sur la consommation, mais ceux-ci sont limités aux répercussions des variations de prix sur la demande des différentes classes de la société ancienne et moderne.

entachent et de l'impossibilité d'en établir sur toutes les consommations d'un pays.

Les statistiques des prix et celles de la consommation constituent, en effet, les seules bases offrant quelques garanties parmi tous les documents relatifs à cette matière. Or, les services statistiques sont encore à l'état de gestation dans la plupart des pays secondaires et, dans les nations où les gouvernements ont compris la nécessité de tels services, les renseignements publiés sont forcément incomplets et parfois inutiles. C'est que les choses restent rarement égales pendant la période de temps nécessaire à la réunion des éléments statistiques. Il existe toujours des causes perturbatrices dont les effets se trouvent confondus avec ceux de la cause particulière que l'on se propose d'étudier et sont, par là-même, difficilement discernables. Dans l'interprétation des statistiques de consommation il faudra tenir compte, par exemple, des variations du pouvoir d'achat de la monnaie, des changements survenus dans la condition sociale des citoyens et dans la richesse générale de la nation, des fluctuations de la population flottante et sédentaire, de la possibilité d'ajourner la demande ou d'utiliser des succédanés, de l'action de la mode combinée avec celle de l'habitude, etc.

Cette première difficulté qui oblige à n'envisager que des périodes très courtes est d'ailleurs aggravée, comme le remarque M. Marshall « par le fait que, en économique, une cause produit rarement ses pleins effets en une fois, mais qu'ils durent souvent après qu'elle a cessé d'exister » (1).

D'autre part, les observations relatives à la consommation et au mouvement des prix ne peuvent porter que sur les différents marchés ; mais beaucoup de transactions ont lieu en dehors de ces lieux publics. Le contrôle des statisticiens est donc malaisé et leurs observations sont très défectueuses. Toutefois, dans l'appréciation des variations relatives des prix et de la demande qui jouera un grand rôle dans cette étude, on pourra tabler sur ces éléments d'observation pourvu qu'on ne leur attribue pas une trop grande précision.

---

(1) Voir MARSHALL : *Principles of Economics*, trad. par M. Sauvaire-Jourdan, Paris, Giardet-Brière, 1906-1909, p. 244.

En outre, il est téméraire d'affirmer que les marchandises cataloguées dans une certaine catégorie soient toujours de la même qualité, surtout pour les produits manufacturés (1).

Enfin, les relevés statistiques sont forcément limités aux transactions commerciales réellement effectuées ; il n'existe aucun moyen direct de prévision pour dire avec une exactitude suffisante ce que deviendrait la consommation pour des prix extrêmes. S'il est possible d'inférer par déduction dans un certain domaine, il n'en reste pas moins que l'hypothèse est seule permise pour des variations par trop considérables.

Les statistiques existantes sont donc d'une interprétation fort délicate et doivent faire l'objet d'un examen attentif avant d'être utilisées pour solutionner le difficile problème de la répercussion des prix sur la consommation d'un peuple.

En général, les statistiques des prix sont assez complètes et offrent de sérieuses garanties par suite de la publication des cours pratiqués sur les différents marchés publics et des nombreuses mercuriales diffusées par les Bourses de commerce. Leur nombre est assez considérable depuis un demi-siècle, mais elles ne fournissent des données que pour la période contemporaine. En France, l'indice du mouvement général des prix de gros, tel qu'il est calculé par la *Statistique générale de la France*, ne remonte pas au-delà de l'année 1857. Pour l'Allemagne, le mouvement des prix à Hambourg a été déterminé depuis 1850. Grâce aux calculs de Stanley-Jevons, qu'il est possible de réunir à ceux de Sauerbeck, on a pu remonter, pour l'Angleterre seulement, jusqu'à l'année 1782. Aux Etats-Unis d'Amérique, certaines observations plus ou moins fragmentaires permettent de remonter jusqu'à la fin du XVIII[e] siècle (2).

Les statistiques des prix de gros sont, d'une manière générale,

---

(1) Les matières premières n'échappent pas à cette remarque. C'est ainsi qu'un hectolitre de blé n'offre pas une constance de composition d'une récolte à l'autre, que la richesse des produits miniers est fort différente d'un lieu à un autre ou d'une année d'extraction à la suivante, etc.

(2) Voir à ce sujet le livre de M. MARCH, directeur honoraire de la S. G. F. : *La guerre et la vie sociale. — Mouvement des prix et des salaires pendant la guerre.* Paris, Presses universitaires de France, 1926.

plus exactes que celles des prix de détail. Les prix de gros sont en effet à peu près uniformes sur un même marché et à une époque déterminée ; il en est tout autrement des prix de détail dont les variations sont très rapides et dépendent souvent de la personnalité des coéchangistes. Pourtant, ce sont les prix de détail qui agissent directement sur l'esprit du consommateur ; nous devrons donc les utiliser de préférence toutes les fois qu'ils présenteront quelques garanties d'exactitude et de généralité.

Quant aux indices des prix publiés dans la plupart des pays, leur valeur est loin d'être comparable.

En France, il existe actuellement trois indices officiels calculés tous les mois depuis une date relativement récente (1) :

1° *L'indice des prix de gros ;* établi jusqu'en 1900 d'après les prix à l'importation de 43 marchandises, cet indice a pour base, depuis 1901, les prix sur divers marchés intérieurs de 45 marchandises et résulte d'un simple calcul de moyennes. Cette méthode donne autant d'importance à tous les articles considérés ; or, il s'en faut de beaucoup que les répercussions des variations de prix soient les mêmes. L'indice français concernant les prix de gros ne pourra donc servir que d'indication générale sur le mouvement les prix.

2° *L'indice des prix de détail ;* il résulte des données des maires des chefs-lieux des départements et des villes de plus 10.000 habitants. L'indice est établi d'après une méthode dite pondérée, excellente en elle-même ; une certaine approximation subsiste néanmoins dans l'évaluation de la valeur de la consommation pour chaque produit et dans la détermination de son rang d'importance (2). On observe pourtant une ressemblance assez satisfaisante entre les indices calculés

---

(1) Pour les indices des prix de gros et de détail, les relevés mensuels ne datent que du XX^e^ siècle ; auparavant les données étaient moins précises. Pour l'indice du coût de la vie, c'est à M. Jean Chiappe, Préfet de police, que l'on doit la publication mensuelle (juin 1927.

(2) Voici, d'après l'*Annuaire statistique de la Ville de Paris*, la liste des denrées et quantités prises en considération dans le calcul de l'indice caractérisant les variations de prix au détail depuis 1914 : pain : 700 kgs ; viande de boucherie : 900 kgs ; lard : 20 kgs ; beurre : 20 kgs ; œufs : 20 dz. ; lait : 300 litres ; fromage : 20 kgs ; pommes de terre : 250 kgs ; légumes secs : 30 kgs ; sucre : 90 kgs ; huile comestible : 10 kgs ; pétrole : 30 litres ; alcool à brûler : 10 litres.

pour la France par le *Federal Reserve Board* et l'indice français. Nous utiliserons donc cet indice de préférence à tout autre.

3° *L'indice du coût de la vie;* il est calculé par des commissions régionales composées des représentants de la classe ouvrière et patronale d'après un budget qu'elles déterminent elles-mêmes. Ce budget est en principe celui d'une famille ouvrière de quatre personnes ayant un genre de vie invariable. Cette méthode enlève précisément le principal intérêt de l'indice, car chacun sait que la liste des produits consommés par une famille varie incessamment suivant l'époque et les prix du marché. D'autre part, l'absence de tout contrôle gouvernemental fait suspecter à juste titre les travaux des Commissions. Il n'est pas rare, en effet, de constater entre les régions des différences assez troublantes. Pour ces motifs, l'indice du coût de la vie n'a qu'une simple valeur indicative.

A l'étranger, les indices publiés sont assez nombreux, mais la plupart sont établis d'après la méthode des moyennes (1).

Citons pour les prix de gros, les indices britanniques de Sauerbeck et de *The Statist* relatifs à 45 marchandises ; les indices allemands de la *Gazette de Francfort* et ceux de l'Office de statistique du Reich concernant 38 articles (2) ; les indices américains de Falkner calculés de 1880 à 1890 d'après les prix de 223 marchandises et ceux du Bureau of Labor Statistics publiés depuis 1890 et se référant à 400 marchandises environ ; enfin, les indices italiens Necco et Bachi (3).

Les prix de détail font également l'objet d'indices dont les relevés et les publications dans certains pays sont même antérieurs à l'indice français ; il en est ainsi aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et aux Pays-Bas. Les méthodes employées et les marchés contrôlés sont très

---

(1) Les indices cités à la suite sont ceux qui ont servi de base à certaines de nos conclusions.

(2) A partir de 1924, les indices résultent des prix de gros en marks-or.

(3) L'indice Necco, établi jusqu'en 1910, est une moyenne des indices à l'importation et à l'exportation pour l'ensemble des marchandises traversant les frontières, en tenant compte pour chacune de son importance relative. C'est une bonne méthode dérivée de celle de Foville. L'indice Bachi date de 1911 ; il résulte du prix de 40 marchandises jusqu'en 1919 inclus, de 76 marchandises pour 1920 et 1921 et de 100 marchandises à partir de 1922.

variables d'une nation à l'autre. L'indice italien porte, par exemple, sur une seule ville : Milan, alors que l'indice américain porte sur 51 villes et l'indice anglais sur 600 villes.

Les indices étrangers du coût de la vie sont également fort dissemblables. En Suède, on procède comme en France, d'après le budget d'une famille ouvrière de quatre personnes ; en Italie, l'observation porte sur les dépenses d'une famille de cinq personnes habitant Milan (1) ; en Belgique, c'est un ménage ouvrier disposant de 20 à 30 francs par unité de consommation et par quinzaine qui sert de base aux calculs officiels ; aux Etats-Unis, les indices sont nombreux, bien établis malgré des bases très diverses ; nous utiliserons l'indice très connu du National Industrial Conference Board qui offre de sérieuses garanties.

Sans multiplier les exemples, il apparaît nettement que tous ces indices ne peuvent faire l'objet d'aucune comparaison internationale et n'ont qu'une valeur relative souvent insuffisante à expliquer les mouvements de la consommation. Il faut toutefois mentionner ici l'effort actuel de la plupart des services statistiques en vue d'établir des indices basés sur des méthodes nouvelles et permettant d'utiles comparaisons.

Citons, par exemple, les indices des variations de prix réparties, dont l'utilité est manifeste pour étudier l'activité industrielle et la consommation manufacturière ; ces indices sont basés sur l'idée suivante : la vitesse des variations de prix est plus influente sur la consommation que l'ampleur de ces variations ; on a donc adopté la méthode suivante qui a donné d'excellents résultats (2) :

A côté de la suite des indices des prix de gros, on considère la série de leurs variations mensuelles en prenant, pour chaque mois, la différence des indices des deux mois encadrant le précédent. Cette

---

(1) L'indice concernant l'alimentation a été calculé à la suite d'enquêtes et en supposant d'abord une consommation invariable puis une consommation variable.

(2) La S. G. F. a emprunté le principe de l'examen de l'accélération des prix à des travaux antérieurs américains. Voir, pour les Etats-Unis, l'article de Irving FISHER, Our unstable dollar and the so-called business cycle, dans le *Journal of the american statistical association* (juin 1925) ; pour la France, les articles de M. Jean DESSIRIER, dans le *Bulletin de la S. G. F.* (1926) qui a propagé cette méthode que nous utiliserons dans la suite.

nouvelle série, dont les variations sont très rapides et heurtées, est ensuite régularisée de la façon suivante. On calcule, avec chaque terme de cette série, une suite de nombres répartis sur les 24 mois suivants d'après une loi de distribution déterminée, le total de ces nombres étant proportionnel au terme considéré. Puis, après avoir répété la même opération pour tous les termes, on totalise, pour chaque mois, les divers nombres ainsi distribués. Ce total constitue ce qu'on appelle l'indice des variations de prix réparties sur 24 mois.

Cela revient, en langage ordinaire, à considérer que l'effet de chaque variation mensuelle des prix se répartit sur les 24 mois suivants d'après une certaine loi. Après un examen attentif des résultats fournis par divers régimes de distribution, la S. G. F. a choisi, pour la France, la loi de distribution suivante, qui a paru traduire les faits le mieux possible : l'effet est supposé nul pour le mois considéré; il croît ensuite régulièrement jusqu'au 24e mois où il s'annule. La même méthode, appliquée à quelques industries particulières, conduit à des remarques similaires. Les résultats sont plus frappants encore pour d'autres Etats comme l'Angleterre et les Etats-Unis, qui n'ont pas connu de fluctuations des prix aussi fortes que notre pays. Il semble même que la courbe des variations réparties puisse, dans une certaine mesure, rendre compte à un moment quelconque de l'effet des variations antérieures des prix sur la production ou la consommation et aider à la prévision des fluctuations ultérieures de ces facteurs économiques.

En définitive, par suite de la multiplicité des méthodes employées et de la précision variable des données, il sera nécessaire de donner la référence de tout indice mentionné au cours de cette étude.

Quant aux statistiques des produits consommés, les données publiées sont incomplètes, imprécises et trop particulières. L'évaluation officielle ne porte que sur les produits directement contrôlables par les services de l'Etat ou de ses substituts. Aucune discrimination n'est possible. C'est ainsi que les statistiques officielles sont muettes sur la part des achats destinée à une consommation immédiate et celle destinée à augmenter les réserves, sur les quantités consommées utilement ou inutilement par les hommes, sur la nourriture des ani-

maux domestiques et la part qui est réservée à ces animaux dans la demande globale des produits alimentaires, etc. D'autre part, nous concevons l'impossibilité absolue qu'il y a pour un statisticien de déterminer le chiffre de la consommation totale d'une nation par suite de l'existence de cette classe sociale des producteurs-consommateurs, d'évaluer l'étendue de la loi de substitution par suite du manque de données exactes sur la plupart des ressources naturelles d'un pays, de publier enfin des statistiques exactes pendant les périodes troublées. Malgré tout, les statistiques officielles des différents Etats et celles de l'Institut international de Rome permettent, sinon des comparaisons dans l'espace, du moins des rapprochements dans le temps, fertiles en conclusions sur la modification des habitudes des hommes suivant l'ampleur des variations de prix.

En France, il existe un service central chargé de la recherche et de la publication des documents statistiques : c'est la *Statistique générale de la France*. Nous utiliserons de préférence ses données par suite des garanties sérieuses qu'elles présentent. Nous les compléterons par celles des services statistiques des grands centres urbains et par toutes les publications qui nous paraîtront dignes de foi. Pour les produits de consommation non mentionnés dans les relevés officiels, il nous faudra faire appel, suivant en cela l'idée de Jevons, aux livres de commerce de certains détaillants ou grossistes (1).

Les statistiques étrangères de consommation présentant un réel intérêt sont celles publiées par le *Statistical Abstract for the United Kingdom*, par le *Statistisches Handbuch* et le *Statistisches Jahrbuch*, par l'*Annuaire statistique de la Suisse* et la *Statistique du commerce*, par le *Tableau général du commerce belge*, par l'*Annuario Statistico italiano*, par *U. S. Yearbook of the Department of agriculture*, enfin par l'*Annuaire international de statistique* qui formeront la base de nos développements sur les fluctuations de la consommation à l'étranger.

Notre méthode, en présence de ces sources statistiques sans doute

(1) Voir JEVONS. *Theory*, p. 11 et 12.

nombreuses mais dont nous connaissons les imperfections, sera de classifier les consommations et de choisir dans chaque catégorie certains produits-types qui feront l'objet d'une étude très approfondie et caractériseront en quelque sorte la classe dont ils font partie. Pour chacun de ces produits-types, nous observerons successivement l'influence des prix sur la quantité et la qualité consommées sur les variations de la demande des diverses classes de la société moderne et sur la demande des produits connexes. Nous envisagerons pour chacun d'eux des périodes d'observation assez courtes pour atténuer l'action perturbatrice des causes étrangères à celle des prix sans toutefois descendre au-dessous d'une certaine durée par suite de la discontinuité des achats. Comme il n'est aucun moyen de calculer la composition des dépenses familiales à toutes les époques et pour toutes les familles, nous noterons simplement, quant à leur évolution, le résultat de nos enquêtes personnelles. Par contre, il est aisé de connaître officiellement les modifications des dépenses nationales par l'examen des budgets et des lois des comptes. Enfin, nous déterminerons les principes qui régissent la répercussion des prix sur la consommation en inférant des conclusions diverses relatives à chaque classe de produits étudiée.

Notre exposé comprendra dès lors une première partie où nous ferons un bref rappel des principales notions indispensables à l'étude de toute influence des prix sur la consommation, mais en rajeunissant les explications anciennes à la lumière des faits d'après-guerre et en précisant les mobiles et les causes des phénomènes économiques qui agissent en cette matière. Puis, une deuxième partie, où nous observerons pour chaque produit-type les effets, dans le temps et dans l'espace, des principales fluctuations des prix sur leur consommation. La détermination de ces produits-types et partant, celle de toutes les choses consommables, semble, à première vue, devoir être basée sur l'intensité des besoins auxquels ces choses donnent satisfaction. Mais chacun sait, en jetant un simple regard sur ses dépenses passées, que rien n'est plus variable que l'intensité de la désirabilité d'une chose. A certains moments, telle partie de produit ou tel produit sera jugé nécessaire, voire même indispensable, alors qu'à d'autres moments

il apparaîtra comme une chose superflue. Ce n'est pas à dire que les produits ne possèdent pas certains attributs reconnus comme tels par la masse des consommateurs. Ce fait servira précisément à expliquer quelques anomalies d'application des règles de la consommation. Il n'en reste ps moins que l'inconstance est le propre des besoins de l'homme et que toute classification basée sur leur intensité ne serait valable que pour une période donnée et pour un milieu social très restreint. Par contre, si nous faisons reposer la discrimination des produits-types sur l'origine des besoins auxquels leur consommation donne satisfaction, nous avons une base moins capricieuse et plus large. En conséquence, nous observerons successivement l'effet du mouvement des prix sur la consommation des produits satisfaisant aux besoins de la personne physique, aux besoins de la personne intellectuelle, aux besoins de la personne vivant en société et aux besoins des collectivités. Dans des chapitres spéciaux, nous étudierons l'influence des prix sur quelques consommations bien individualisées et soumises à des règles de variations particulières. Telles sont les consommations industrielles ou reproductives et les consommations des étrangers. Enfin, dans une troisième partie, nous dégagerons les principaux enseignements théoriques et pratiques de cette étude.

Le lecteur comprendra aisément l'importance que revêtent les chiffres dans cet exposé et nous pardonnera la difficulté que peut présenter, pour lui, la lecture des relevés statistiques que nous avons cru bon d'insérer. Nous avons toutefois banni de nos développements toute discussion par trop mathématique et tout tracé géométrique. Notre hésitation fut cependant assez grande sur ce dernier point par suite de la commodité des courbes caractéristiques de la demande : mais l'impossibilité reconnue d'obtenir un tracé exact, pour des valeurs supérieures ou inférieures aux prix limites réellement pratiqués sur un marché donné, fera comprendre notre résolution.

D. D.

PREMIÈRE PARTIE

Notions générales sur les variations des prix et sur la consommation

CHAPITRE PREMIER

LES PRIX ET LEURS VARIATIONS DANS LE TEMPS ET DANS L'ESPACE

I. — Généralités sur les prix

Le prix est la quantité de monnaie nécessaire à l'achat ou à la vente d'un produit, d'un travail ou d'un service.

Cette définition est générale, car nous entendons par monnaie tout ce que la civilisation et la coutume admettent comme moyen libératoire dans un payement. C'est ainsi que les pierreries fort en usage chez les peuples à demi-civilisés sont considérées dans cette étude au même titre que la monnaie métallique ou fiduciaire.

Toute chose utile, c'est-à-dire possédant des qualités intrinsèques la rendant propre à satisfaire des besoins ou à procurer des jouissances, a-t-elle un prix ? Nous répondrons par la négative en précisant que l'utilité ne confère pas forcément cette valeur d'échange qui seule permet à un produit ou à un service d'être l'objet d'une mise à prix(1).

Le prix qui réalise à chaque instant l'équilibre entre l'offre et la demande, sur un marché donné, est appelé *prix courant ;* il résulte, dans le cas ordinaire d'une concurrence normale entre vendeurs d'une part et acheteurs d'autre part, des dispositions respectives des coéchangistes.

(1) Voir Adam SMITH, *Wealth of Nations*, tome 1, livre 1, page 30. Notons que notre acception du mot utilité est fort différente de celle de Smith qui opposait l'utile à l'agréable.

Ce prix obéit à des normes précises qui ont été mises en lumière par les remarquables travaux de l'école mathématique et en particulier par ceux de Walras, professeur à l'Université de Lausanne(1). On peut les formuler ainsi :

Le prix courant est unique, sur un même marché, pour tous les produits de même catégorie.

Il est tel que les quantités offertes et demandées coïncident exactement.

Il est tel enfin qu'il permet aux coéchangistes d'effectuer le maximum de transactions.

Remarquons également la tendance très nette à l'uniformisation des prix courants sur les différents marchés du monde, ces prix étant appréciés, bien entendu, en monnaie internationale. Il faut voir, dans ce fait, une conséquence heureuse de la spéculation qui s'exerce grâce à la multiplicité et à la rapidité des moyens de transport sous un régime de libre concurrence. Les spéculateurs, dont la fonction économique est d'acheter la marchandise là où son prix est le plus bas pour la revendre là où son cours est le plus élevé, établissent en quelque sorte un courant commercial nécessaire à l'équilibre tant souhaitable entre les quantités offertes d'une part et les quantités demandées d'autre part, et contribuent, par là-même, au nivellement des cours. C'est ainsi que le marché de la plupart des produits de consommation courante est devenu international, mondial même pour les matières premières destinées à l'industrie et pour quelques denrées de première nécessité.

La même tendance à l'uniformisation s'exerce encore dans un cercle plus limité dont le centre serait un marché donné et la surface, une région déterminée par l'existence de liens de dépendance économique suffisamment caractérisés. Le prix courant établi sur ce marché tend à devenir le cours moyen suivant lequel s'effectuent toutes les transactions commerciales hors marché de la région considérée. Ce fait est encore l'aboutissement normal de la spéculation

(1) Voir Léon WALRAS : *Eléments d'Economie pure*, 1874.

locale, mais aussi de la diffusion toujours plus grande des relevés des cours pratiqués sur chaque marché régional.

M. Nogaro remarque, d'autre part, que le prix courant n'est nullement arbitraire et que si on en mentionnait un autre, par suite d'une erreur de cote, les contrats ne tarderaient pas à se conclure sur sa base. Nous ajouterons que cette constatation n'aura toute sa valeur que si le prix actuel est connu à la fois par tous les coéchangistes et que si ces derniers font abstraction de la personnalité du traitant.

***

Le prix courant résultant d'un libre débat entre coéchangistes est naturellement altéré lorsque des circonstances spéciales entravent cette liberté.

L'institution des *prix fixes* est une première atteinte, peu grave il est vrai, à la formation normale du prix courant. Son but est toutefois très heureux ; il permet à l'acheteur de comparer aisément les différences de prix entre marchandises semblables et au vendeur, de faire abstraction de la personnalité du client. Pour ces raisons, cette institution tend à se généraliser dans tout commerce ayant une clientèle nombreuse ou passagère. Malgré les dépenses de publications qui résultent de l'adoption des prix fixes, l'influence des causes perturbatrices des prix est toujours existante, mais elle devient plus disciplinée et se traduit par des variations dans les cours moins fréquentes mais plus conséquentes.

Une deuxième atteinte réside dans l'emploi de *tarifs*, c'est-à-dire de prix soumis à la formalité de la publication. Généralement d'autres formalités sont jointes à celles-ci, Il en est ainsi pour les tarifs des chemins de fer français qui sont soumis à l'homologation des pouvoirs publics, après avis du Conseil supérieur des chemins de fer, etc.

Une troisième atteinte, sur laquelle nous nous étendrons plus longuement par suite de son influence prépondérante sur le mouvement des prix, est celle qui résulte de toute *intervention de l'autorité publique* dans la détermination du prix courant.

Nous avions déjà rencontré, en matière de tarifs, divers cas d'ingérence de l'autorité publique ; il en est d'autres plus accusés encore où les pouvoirs publics agissent directement sur les cours des produits de consommation.

L'exemple le plus typique est certainement cette législation des *prix maxima* très ancienne, mais toujours en vigueur. Sans remonter à Athènes ou à Rome qui connurent déjà les premiers effets de la taxation du blé et autres denrées de première nécessité en temps de disette, l'histoire de France nous fournit de nombreux exemples de taxation. C'est Charlemagne en 794 et 806, c'est Philippe-le-Bon, en 1304 qui, pour éviter les conséquences funestes de la famine, réglementèrent la vente et le prix des denrées de consommation courante. Lors de la célèbre crise du XVI[e] siècle, on vit de même une Ordonnance royale, datée de 1508, prescrire la fixation de prix raisonnables tout en tenant compte de l'abondance des marchandises, de la qualité, du prix de revient, d'un gain raisonnable pour le marchand et des prix courants avant la hausse et depuis (1). Pendant la Révolution, ce fut une véritable législation du maximum qui fut élaborée. La Constituante, hantée par la crainte des accapareurs et des affameurs, permit aux municiplités de fixer le prix du pain et de la viande dans leur commune par le célèbre article 30 de la loi des 19-22 juillet 1791 (2). Ce texte, établi à titre provisoire, est toujours en vigueur. La disette devenant menaçante et le peuple réclamant par de nombreux plébiscites une loi fixant le prix des denrées, le décret du 3 mai 1791 établissant le maximum fut mis en application. Ce maximum était dans chaque département le prix moyen des ventes sur les différents marchés du 1[er] janvier au 1[er] mai 1793 et, pour obliger le fermier à vendre ses récoltes, il devait décroître d'un dixième par mois du 1[er] juin au 1[er] septembre (3). Le principe du maximum fut ensuite éten-

---

(1) Voir A. LIAUTEY : *La hausse des prix au XVI[e] siècle.*

(2) Art. 30. — « La taxe de subsistances ne pourra provisoirement avoir lieu dans aucune ville ou domaine du Royaume que sur le pain et la viande de boucherie, sans qu'il soit permis en aucun cas de l'étendre sur le vin, sur le blé, sur les autres grains ni autres espèces de denrées ; et ce, sous peine de destitution des officiers municipaux. »

(3) La sanction prévue contre l'inobservation du maximum était une amende de 300 à 1.000 francs et la confiscation.

du à de nombreux produits de première nécessité. On sait que ces taxations diverses ne furent pas heureuses et furent toutes abrogées par la loi du 4 nivose an III, sauf l'article 30 de la loi des 19-22 juillet 1791.

Au cours du XIXe siècle, il fut fait quelques applications de la taxation par les maires.

Les nations étrangères n'étaient pas restées en arrière dans la voie de l'interventionnisme. Toutes avaient adopté diverses mesures destinées à combattre le renchérissement de la vie bien avant la guerre mondiale. Le caractère de ces mesures variait nécessairement d'un pays à l'autre suivant le degré d'acuité de la crise et le tempérament de chaque peuple. L'Angleterre, pays du libéralisme politique et économique, ne se décida que très tard à abandonner sa doctrine traditionnelle du laisser-faire ; l'Allemagne, par contre, très nationaliste et disciplinée, accepta de bonne heure une règlementation des prix compliquée et sévère. On peut dire que tous les gouvernements étrangers avaient pratiqué, avant 1914, ce remède simpliste qu'est la taxation et même sur une plus grande échelle qu'en France ; c'est que notre pays avait un précédent historique fâcheux qui n'était pas pour nous encourager à persévérer dans cette voie.

La législation des prix maxima eut certainement son plein épanouissement au cours de la grande guerre et de la période de réadaptation économique qui s'ensuivit. Le blocus réciproque ,les difficultés sans nombre du ravitaillement obligèrent la plupart des Etats belligérants à lutter contre les accaparements et le mercantilisme naissant. L'intervention des pouvoirs publics en matière de fixation de prix fut telle qu'on peut dire sans exagération qu'ils avaient sous leur dépendance le marché de toutes les denrées de première nécessité.

L'autorité publique intervient encore par la fixation de bénéfices maxima ou minima au profit de certains intermédiaires et surtout par la perception de droits et de taxes à incidence voulue ou de fait sur les produits de consommation.

*
* *

Au prix courant ou «de marché» s'oppose le *prix de monopole*

dont la fixation n'est plus le résultat d'un libre débat entre coéchangistes mais dépend plus ou moins de la volonté de monopoleur. Le régime du monopole existe toute les fois que l'achat ou la vente d'un produit se trouve réservé de droit ou de fait à une personne ou à une collectivité à l'exclusion de toute autre.

Les cas de monopoles sont nombreux. L'Etat, à tort ou à raison, se réserve souvent, dans un but lucratif ou d'intérêt public, le droit de vendre ou d'achater différents produits. Parfois, il confère ce droit à des individus qu'il désigne nominativement ou professionnellement ; telle est l'origine des monopoles des concessionnaires de services publics et des officiers ministériels. En dehors de ces monoples légaux, il existe de nombreux cas de monopoles de fait. Citons ceux qui dérivent de la constitution de trusts, de cartels, de pools, ceux qui s'exercent au profit des détenteurs de marchandises dont la production est limitée par les conditions naturelles ou par toute autre cause et tous ces quasi-monopoles dérivant de l'emplacement de la fabrique ou du lieu de vente.

Le prix de monopole est généralement élevé dans le cas de vente et assez bas dans le cas d'achat puisqu'il résulte pour partie de la volonté du monopoleur. Pourtant, divers correctifs tendent à le ramener au niveau du juste prix. Le plus connu est certainement la tarification légale qui intervient lorsque le prix des denrées de consommation courante devient prohibitif ; mais le plus opérant dérive de cette faculté du public de délaisser un produit qu'il juge trop cher pour consommer tel succédané de son choix. L'intérêt personnel du monopoleur n'est donc pas d'exagérer ses prix, mais de les fixer à un taux raisonnable pour conserver et accroître sa clientèle. Quoi qu'il en soit, la marge entre le juste prix et le prix prohibitif, qui fait jouer sur une grande échelle la substitution, est assez notable et varie selon la marchandise considérée.

*
* *

Le prix courant et le prix de monopole sont relatifs à des produits livrés soit en gros, scoit en détail, d'où cette nouvelle distinction des *prix de gros* et des *prix de détail.*

Il est naturel, dans tout système économique bien équilibré, que le prix des marchandises livrées en grandes quantités soit inférieur au prix de détail qui englobe des frais de manutention et de présentation souvent très élevés et qui s'applique à une clientèle fort nombreuse et difficile à satisfaire.

Sans préciser davantage les raisons qui militent en faveur de leur différenciation, passons à l'étude de leurs variations dans le temps et dans l'espace, en remarquant toutefois que l'observation des prix de gros devra porter principalement sur les matières premières et sur quelques produits semi-ouvrés tandis que celle des prix de détail devra s'étendre à tous les produits fabriqués.

II. — Les variations de prix

L'instabilité est le propre des prix quels que soient leur nature et les produits auxquels ils s'appliquent. C'est là une conséquence obligée de leur mode de formation et de leur rôle économique qui est de régulariser le mouvement des échanges.

Les différents facteurs qui concourent à la formation du prix vont nous donner le sens et la grandeur de la variation.

Le prix courant et, dans une certaine mesure, le prix de monopole dépendent tout d'abord du rapport existant entre l'offre et la demande. Précisons ces deux premiers facteurs qui sont à la base même de la théorie des variations de prix.

Par offre, nous entendons les quantités de marchandises actuellement et prochainement disponibles sur le marché global ; par demande, l'étendue des besoins actuels et éventuels. L'offre n'est donc pas seulement l'apport effectif sur le marché, mais encore tout ce que la production ou la spéculation peut y mettre facilement. De même, la demande est tout ce qui peut être raisonnablement désiré et positivement acheté.

L'offre est dans une dépendance étroite de la production elle-même subordonnée à la nature, au travail de l'homme et aux capitaux engagés. Toute cause modificatrice de ces facteurs secondaires fera donc varier l'offre, et les prix par voie de conséquence. Citons comme

causes à effets temporaires : le rendement de la récolte ou la richesse du gisement, la difficulté des transports, les grèves et lock-out ; comme causes à effets périodiques : l'alternance des saisons atténuée, il est vrai, par les différents procédés de conservation ; enfin, comme causes à effets permanents : les découvertes scientifiques, les nouvelles méthodes de travail (taylorisation) qui accroissent la production, les impositions diverses, les réglementations et limitations de toute nature (loi de huit heures) qui la diminuent.

La demande et les prix seront de même modifiés temporairement par les variations de la population (fête publique, urbanisme, émigration), par l'état de guerre ou par toute autre calamité publique ; périodiquement, par la création de centres scolaires, militaires, touristiques ou commerciaux ; d'une façon permanente, par les changements survenus dans l'état social ou la fortune générale de la clientèle et par la modification des goûts et des besoins de consommateur.

Quant à l'effet de toutes ces causes modificatrices de l'offre et de la demande sur le prix d'une marchandise déterminée, on peut dire qu'il sera passager toutes les fois que la production de cette marchandise a lieu à coût constant, c'est-à-dire que la production peut se modifier en quantité sans que le coût de production par unité se modifie; il sera par contre durable si la réadaptation est longue et incomplète par suite de la variation du coût de production.

A côté de ces causes modificatrices de l'offre et de la demande qui contribuent à l'instabilité des prix, il en est d'autres dont l'action est inverse et tend à diminuer l'ampleur des oscillations.

Pour l'offre, l'élément conservateur provient d'abord de la spécialisation du travail et du capital. Malgré les travaux de Bastiat sur l'organisation spontanée de la production et la belle harmonie qui en résulterait, nous pensons qu'il est presque impossible de modifier la destination de la plupart des capitaux fixes de la grande industrie ou d'orienter vers d'autres travaux l'activité d'ouvriers qualifiés. La technique moderne constitue, selon nous, un second élément de stabilité ; elle permet en effet de présenter au public le même produit sous des aspects différents, ce qui contribue au renouvellement des

commandes et assure par là-même une certaine continuité à la production.

Les causes stabilisatrices de la demande sont très diverses. La plus influente est certainement celle dérivant de ce phénomène psychologique bien connu sous le nom d'habitude dont l'importance capitale apparaîtra clairement au cours de nos développements sur les variations de la consomation (1). Citons commes autres causes : la loi inéluctable de la satiété, la stabilité relative des ressources et en particulier des salaires, enfin la constance des besoins physiologiques et de la plupart des dépenses utilitaires.

Sous l'influence combinée de toutes ces causes, l'offre et la demande affectent des variations d'amplitude variable qui vont réagir sur le niveau des prix. Peut-on préciser, dans une formule, le sens et la grandeur de cette répercussion sur les prix ? On a proposé la suivante : « Les prix varient en raison directe de la demande et en raison inverse de l'offre (1) ». Si cette formule simpliste donne avec exactitude le sens de la répercussion, elle est malheureusement erronée en ce qui concerne sa grandeur. L'observation prouve que la baisse des prix n'est ni proportionnelle à l'augmentation des quantités offertes, ni inversement proportionnelle à l'accroissement des quantités demandées ; elle est au contraire variable suivant les conditions du marché et la marchandise considérée ; semblables conclusions résultent de l'observation de la hausse de prix. Une offre double n'entraîne donc pas une diminution des prix de moitié, mais d'une fraction supérieure si, par exemple, le concurrence devient très active entre les vendeurs ou plus petite si les consommateurs n'ont qu'une con-

---

(1) L'habitude exerce son action stabilisatrice dans tous les chapitres du budget des dépenses y compris celui relatif aux distractions. On cite des fumeurs, des lecteurs de journaux et des clients assidus d'établissements divers qui demandent chaque jour, avec une remarquable régularité, le même article, voire la même qualité ou la même marque de fabrique de cet article.

(2) Stuart Mill démontre magistralement que cette formule n'est qu'un cercle vicieux ; il propose la suivante : « Le prix se fixe à un niveau tel que les quantités offertes et demandées deviennent égales » et, il ajoute : « les variations du prix ont précisément pour effet d'amener cette coïncidence. » (*Principes d'Economie politique*, t. I, livre II, chap. II, § 1). Cette formule rend bien compte du jeu de la loi de l'offre et de la demande, mais est muette sur le sens et la grandeur de la répercussion.

naissance insuffisante de l'état du marché. Pareillement, l'élévation des prix est presque toujours plus rapide ou moins rapide que l'augmentation de la demande ou la diminution de l'offre (1).
D'autre part, s'il est aisé de connaître les oscillations des prix sur un marché donné, il est impossible de déterminer avec exactitude les quantités offertes ou demandées, réellement agissantes. Cela tient à ce que l'action de ces quantités sur le niveau des prix est réciproque. Les variations de prix modifient en effet l'offre et la demande des produits tant soit peu susceptibles de conservation. C'est là une première conséquence du rôle économique des stocks et des réserves. Tel vendeur préfère stocker sa marchandise pendant quelque temps plutôt que de la liquider à un cours inférieur à celui qu'il escompte ; de même, tel acheteur, peu pressé par suite de ses avances, se retire du marché si les prix s'élèvent au-dessus d'un certain taux. C'est là un fait général qui rend vaine toute recherche de formule, même approchée, mesurant la grandeur des variations de prix eu égard aux fluctuations des quantités offertes ou demandées.

Si les variations des prix sont dans une dépendance étroite du rapport existant entre l'offre et la demande, il existe toutefois un élément de pondération qui constitue, pour ainsi dire, un niveau idéal vers lequel le prix courant et, pour partie, le prix de monopole tendent sans cesse à se raprocher. Cet élément est ce que J.-B. Say appelait prix réel ou prix originaire et ce que de nos jours les économistes dénomment prix normal ou *prix de revient*. Il est déterminé par l'ensemble des frais de production et comprend de nombreux débours : l'intérêt et l'amortissement des capitaux fixes, la valeur

---

(1) L'économiste anglais Tooke l'avait déjà remarqué et affirmait même que, pour certaines substances de première nécessité, un déficit dans l'approvisionnement provoque une augmentation de prix qui dépasse de beaucoup les proportions de ce déficit. Il cite Gregory King qui a établi la progression suivante pour le prix du blé :

Un déficit de :	au-dessus du prix ordinaire	Rapport
1 dixième, élève le prix de	0,3	1
2 — —	0,8	3
3 — —	1,6	5
4 — —	2,8	9
5 — —	4,5	15

Depuis, des tableaux analogues ont été construits pour les principaux produits de consommation.

totale des capitaux circulants, les salaires des ouvriers et la rémunération de l'entrepreneur, les impôts, les frais d'assurances et de publicité et toute autre dépense obligée.

Le prix de revient varie naturellement suivant l'entreprise envisagée. Ricardo le démontrait magistralement dans son exposé sur la rente foncière, reprenant en cela la vieille théorie du produit net des Physiocrates. Ses développements consacrés aux entreprises agricoles peuvent être généralisés à toute entreprise.

On a écrit que c'est le prix de revient minimum qui tend à servir de base au prix courant et l'on a justifié cette assertion par l'exemple des entreprises mal outillées ou placées dans de mauvaises conditions qui étaient dans l'obligation de liquider ou de faire faillite. Pour nous, ce concept est trop absolu. L'observation de cas concrets montre bien une légère tendance en ce sens, mais dans la majorité des cas la marge est assez large entre le prix courant et le coût de production minimum. La nécessité d'un profit, si minime soit-il, en est peut-être la cause. Il n'en résulte pas moins qu'il subsiste de par le monde nombre d'entreprises rivales dont les frais de production sont sensiblement différents.

Ce n'est donc pas dans les variations du coût minimum de production qu'il faut rechercher une source nouvelle de causes perturbatrices des prix, mais plutôt dans les variations du prix de revient moyen des entreprises existantes. Cette constatation ne se vérifie d'ailleurs qu'en période normale ; en période de sous-production ou d'inflation, la base du prix courant n'est plus le prix de revient moyen, mais au contraire le coût de *reproduction* de la marchandise considérée.

Les variations du coût de production ou de reproduction dépendent évidemment du sens et de la grandeur de la variation des divers éléments qui le déterminent. Elles sont également fonction des quantités produites. C'est que la production n'a pas toujours lieu à « frais égaux » selon l'expression de M. Schoolmeesters (1). Il n'en est ainsi

(1) Voir Herman SCHOOLMEESTERS : *Les prix des produits à frais croissants et celui des produits reproductibles à gré*, Bruxelles, Hayez, 1926, 1 vol. in-8.

que pour les produits « reproductibles à gré » dont le coût demeure constant, par unité, quel que soit le nombre des unités produites. La production de certains produits est parfois à frais croissants et inégaux ou même très difficile, voire même impossible. Elle a lieu à frais inégaux, par exemple, dans le cas d'exploitation de gisements dont la richesse est variable ; elle est très difficile, lorsque la matière mise en œuvre est limitée.

La définition du prix met enfin en lumière le dernier facteur agissant sur la détermination des prix ; c'est le facteur monétaire dont le rôle est capital puisque la monnaie est en quelque sorte la commune mesure de tous les produits. N'oublions pas, en effet, que le prix n'est autre que la traduction en monnaie de la valeur d'échange et, qu'en conséquence, toute variation de l'étalon monétaire entraîne une modification générale des prix.

Quelles sont donc les causes qui modifient la valeur de cet étalon monétaire ? Nous en voyons quatre dont trois agissent dans le même sens et la quatrième en sens inverse.

La première est l'importance variable du stock monétaire. C'est un fait indéniable que la valeur de la monnaie dépend de son abondance ou de sa rareté, principalement dans les pays riches en placers. Tout accroissement du stock diminue la valeur de l'étalon monétaire et réciproquement. Pourtant, il n'est pas vrai de dire avec Ricardo que : « la valeur de la monnaie est en *rapport direct* avec l'importance du stock monétaire » ou encore, avec le professeur Loria : « c'est le coût de production du métal précieux qui en détermine sa valeur », car la valeur de la monnaie métallique ne dépend pas uniquement de l'importance du stock de métal précieux ; il en est de même pour toutes les autres monnaies (1).

La deuxième, qui est en quelque sorte le corollaire de la première, réside dans l'importance variable des succédanés fiduciaires de la

---

(1) Voir NOGARO : *Le rôle de la monnaie dans le commerce international et la théorie quantitative*, 1904, et CASSEL, *Money and Foreign Exchange after 1914*, où il dit notamment : « Le fait qu'il y a un certain parallélisme entre les changements de la quantité de la monnaie et ceux des prix ne signifie pas que les prix sont déterminés par la quantité de la monnaie, mais que tous les deux sont déterminés par la quantité de puissance d'achat artificielle. »

monnaie. Nous comprenons dans cette expression les billets de banque, lettres de change, chèques et autres papiers inventés dans le but de parer à l'insuffisance et à la difficulté de déplacement de la monnaie originaire. Cette seconde cause agit dans le même sens que la première, à savoir que toute augmentation de l'importance de ces succédanés fiduciaires diminue la valeur de l'unité monétaire et inversement.

La troisième cause résulte du degré de rapidité dans la circulation de la monnaie. Plus une monnaie circule vite, moins sa valeur est grande car l'effet produit est identique à une augmentation du stock monétaire.

Enfin, la dernière cause dont l'action est inverse des précédentes provient de l'activité comparée de l'échange. Plus les échanges à faire sont nombreux, plus la demande de monnaie est active et par conséquent plus sa valeur monte. C'est pourquoi la grande activité industrielle du début du siècle a enrayé la dépréciation de l'or causée par l'exploitation intensive des mines du Transvaal. Cette considération donne également l'explication de la différence des cotes des métaux précieux dans les nations industrielles et dans les nations agricoles.

Sous l'influence de ces causes qui font varier la valeur de l'unité monétaire, comment se règle le mouvement des prix ? C'est ce que précise la loi suivante : « Toute variation dans la valeur de la monnaie entraîne une variation inversement proportionnelle dans les prix, toutes autres choses restant égales. » Si donc, la valeur des produits était invariable pendant une période donnée, le mouvement des prix permettrait de déterminer exactement la variation de la monnaie.

Ainsi, les variations des prix sont la résultante de deux fonctions variables : la valeur des produits et la valeur de la monnaie qui en traduit le prix.

Il ne faudrait pas croire que cette résultante soit identique vis-à-vis des prix de gros ou vis-à-vis des prix de détail. On remarque, au contraire, une certaine indépendance d'allure entre les variations de ces deux prix. L'action des causes modificatrices des facteurs qui concourent à la formation du prix est presque immédiate sur les prix

de gros. Elle est retardée et souvent très différente sur les prix de détail (1). On remarque toutefois l'allure générale suivante : concordance plus rapide et plus complète pour un mouvement de hausse des prix de gros que pour un mouvement de baisse. La raison en est simple. Le détaillant limite ses achats au strict nécessaire lorsque les cours sont orientés à la hausse ; les chances de vente à perte sont ainsi réduites au minimum, mais il y a nécessité de renouveler fréquemment les commandes ; les prix de vente suivront donc avec un léger décalage les prix de gros. En période de baisse, le détaillant opère, au contraire, sur des marchandises achetées au cours supérieur ; force lui est donc de retarder les effets du changement dans l'orientation du marché au profit de sa clientèle jusqu'à l'épuisement des marchandises en magasin. Il est vrai que la concurrence peut abréger ce temps et occasionner des ventes à perte. Une seconde raison peut être recherchée dans les opérations spéculatives du détaillant en période de grande instabilité des prix. Notons ici l'influence heureuse des grands magasins ou des entreprises à succursales multiples qui modèlent plus harmonieusement leurs prix de détail aux cours pratiqués sur les marchés d'approvisionnement, par suite de la diminution du nombre des intermédiaires.

*
* *

Les causes des variations de prix étant brièvement rappelées, il importe de préciser l'allure générale des prix au cours des siècles et dans l'espace pour constituer une base sérieuse au problème de la répercussion des fluctuation de prix sur la consommation.

Les économistes ont discerné depuis fort longtemps l'existence d'une variation périodique des prix dont le rythme s'étendrait à une

---

(1) L'observation d'après laquelle le détail est toujours en retard sur le gros avait été faite, dès avant la guerre de 1914, en Angleterre et aux Pays-Bas. On ne le pouvait pas en France, faute de statistiques. Mais depuis la décision gouvernementale prescrivant de relever les prix mois par mois, on a observé la même succession dans notre pays. Ce fut d'ailleurs l'argument invoqué par la Fédération des détaillants au Préfet de Police pour motiver les hauts prix du détail (1927) : « Si le détail n'a pas suivi la baisse des prix de gros, c'est qu'il est resté en retard lors de la hausse. »

dizaine d'années. Vilfredo Pareto explique ce phénomène appelé communément « crise périodique » par l'opposition des goûts et des obstacles, c'est-à-dire des besoins divers et des difficultés inhérentes à leur satisfaction. Une rupture d'équilibre à caractère périodique en résulterait depuis la naissance de la grande industrie (1). La recherche des causes de cette rupture d'équilibre rentrant dans le domaine de l'Economie pure, nous donnerons seulement les trois phénomènes économiques qui ont constitué, suivant les époques, la base des principales théories explicatives ; ce sont les phénomènes de surproduction, de sous-consommation et de surcapitalisation (2). La crise périodique affecte tantôt une marchandise spéciale, tantôt tout ou partie de la production ou des moyens de circulation (3). Il est à noter que oute crise partielle tend à se généraliser dans ses effets par suite de la dépendance étroite qui existe entre toute les branches de la production.

C'est Stanley-Jevons qui remarqua le premier la succession de crises à intervalles presque réguliers (4). Voici les dates des crises au cours du XIX[e] siècle :

1815	1866
1827	1873
1836	1882
1847	1890
1857	1900

Chaque crise se place à l'intersection d'une période de hausse et d'une période de baisse des prix. Elle détermine le point de passage entre l'état d'activité économique et l'état de dépression caractérisé par un brusque renversement du mouvement ascendant des prix.

Le caractère cyclique est, d'autre part, indépendant de la volonté

---

(1) Voir VILFREDO PARETO : *Manuel d'économie politique*, traduit de l'italien par A. BONNET, 1909.
(2) V. M. LESCURE : *Des crises générales et périodiques de surproduction*, 1910.
(3) V. la classification des crises de M. BOUNIATIN dans son livre : *Les crises économiques*.
(4) Voir AFTALION : *Les crises économiques de surproduction*, 1913.

des hommes ; il est inhérent à la production moderne et résulte d'un véritable mouvement de bascule qui établit et rétablit sans cesse l'équilibre économique sous l'action de la loi de l'offre et de la demande.

En dehors de ces variations cycliques des prix, l'étude du mouvement des prix dans le temps apparaît très complexe ; c'est là une conséquence inévitable de la diversité des causes agissantes. La courbe des prix est parfois agitée de violents soubresauts dont la fréquence et la durée échappent à toute prévision. Un exemple saisissant résulte de la comparaison des prix de détail depuis 1914.

Indices des prix dans différents pays (Base=100, juillet 1914)

Année	France (a) (Paris)	Roy. Uni (600 villes)	Suède (44 villes)	Italie (Milan)	Etats-Unis (51 villes)
1915	122	132	124	«	98
1916	132	161	142	«	109
1917	183	202	181	210	143
1918	206	218	268	325	164
1919	261	217	310	310	186
1920	373	262	297	445	215
1921	306	226	232	506	145
1922	297	175	179	492	139
1923	321	165	160	496	144
1924	360	164	159	508	140
1925	421	168	169	602	157
Nombre total	13	21	51	18	43
Aliments	11	21	44	18	43

(a) Les indices de la France et les indices étrangers se rapportent au mois de juillet.

La courbe des prix est d'autres fois plus disciplinée. Elle offre des sinuosités remarquables qui se superposent aux ondes cycliques. Certaines sont de faible amplitude ; on relève ainsi des ondes saisonnières. hebdomadaires, voire même journalières. D'autres au contraire, à très grande amplitude, paraissent liées, dans une certaine mesure, à la production monétaire. Il est même vraisemblable, com-

me le remarque M. March, que si le relevé des prix remontait assez loin dans le passé, on observerait des ondes multi-séculaires qui ne seraient peut-être pas sans rapport avec les perturbations cycliques qui affectent notre planète. Pour nous, les phénomènes économiques n'échappent pas à cette ordre providentiel qui régit l'univers, car les quelques statistiques que l'homme a relevées sont quelque peu troublantes à cet égard. Enfin, certains esprits croient à un mouvement composant se produisant dans une certaine direction comme si, dans un long espace de temps, les prix tendaient soit à s'accroître, soit à décroître indéfiniment. Nous pensons que ce mouvement est plutôt une tendance d'ailleurs très vague qui serait liée avec la marche de la civilisation.

Si l'on fait une comparaison dans l'espace, on remarque de même des différences parfois considérables entre les prix des produits similaires.

Les prix de gros, pour des causes connues, sont peu variables d'un marché à l'autre, à l'intérieur d'un Etat. Il n'en est pas de même si l'on compare des marchés situés dans des pays différents par suite de l'existence des droits d'entrée ou de sortie qui grèvent la plupart des produits importés ou exportés. D'autre part, une autre cause de variation vient de la différence d'appréciation des qualités, par les nationaux des divers pays. Ce fait, trop peu remarqué, constitue d'ailleurs un puissant argument en faveur de la relativité des prix.

Les prix de détail sont par contre très variables, même à l'intérieur d'un Etat. On observe des fluctuations régionales, locales même. Les causes sont diverses ; les unes sont relatives à l'offre et plus particulièrement au prix de revient ; les autres procèdent de la demande telles que la richesse variable de la clientèle, les goûts et les besoins du consommateur, et même des rapports psychologiques entre le détaillant et l'acheteur. Il n'est pas rare en effet, de voir une ménagère préférer un négociant par suite de son affabilité, de son empressement et de sa manière de servir. D'autre part, l'habitude et la renommée, donnant à certaines maisons de commerce une clientèle assidue et nombreuse, leur permettent à qualités égales de vendre meilleur marché et de concurrencer à leur avantage des entreprises similaires moins bien achalandées. Enfin, il n'est pas de détaillant qui ne jouis-

se d'un certain monopole dû à son emplacement ou à toute autre raison, et qui pratique des prix sensiblement différents de ceux des autres commerçants de même catégorie. C'est ainsi que l'on constate pour un même article, des prix de vente variables d'un quartier à l'autre, d'une rue à l'autre et même de boutique à boutique.

*
* *

Cette perpétuelle mobilité des prix, dont les conséquences vont apparaître funestes sur plus d'un point, a toujours été un sujet de méditation pour les économistes. N'existe-t-il pas sous l'extrême mobilité des prix un élément plus stable et constant ? C'est le grand problème posé depuis les premiers linéaments de l'Economie politique et que M. Pareto formule ainsi dans la *Rivista di Scienza* : « Au-dessous des prix effectifs des échanges réels, prix variables dans le temps, dans l'espace, dépendant d'une infinité de circonstances, y-a-t-il quelque chose de plus constant, de moins variable ? (1) » Problème jusqu'à présent sans réponse et que doit résoudre l'Economie pure.

(1) Extrait de l'article de M. PARETO : *L'économie et la Sociologie au point de vue scientifique* (Rivista di Scienza, 1907, n° 2).

CHAPITRE II

HISTORIQUE SOMMAIRE DES PRINCIPALES VARIATIONS DE PRIX

Il nous apparaît nécessaire de préciser l'ampleur et certains effets des principales fluctuations des prix au cours des siècles et dans les différents pays. C'est que toute variation de prix constitue un phénomène économique complexe, dont il serait malaisé de comprendre les effets sur la consommation par un simple rapprochement des statistiques des prix et de la demande pendant une période forcément limitée aux années les plus caractéristiques. En retraçant brièvement l'histoire des fluctuations de prix qui serviront de base à cette étude nous permettrons au lecteur de comprendre le pourquoi des changements observés dans la consommation des peuples.

*
* *

L'histoire des variations de prix est très ancienne puisqu'elle remonte à l'origine de la monnaie. Mais il serait vain d'énumérer ici toutes les variations de quelque amplitude qui ont secoué le monde économique depuis l'abandon du troc primitif. Mieux vaut borner le rappel de précédents historiques à quelques cas typiques dont l'intérêt tout particulier apparaîtra dans la suite. Notons tout d'abord que les grandes variations de prix sont postérieures à la guerre mondiale, mais les fluctuations importantes d'avant 1914 sont également inéressantes si l'on se souvient que le consommateur d'autrefois atta-

chait la même importance à une hausse de quelques sous que le consommateur moderne attache à une hausse de quelques francs.

Le première grande crise offrant un intérêt sérieux apparaît en France au XVI[e] siècle. D'après les économistes de l'époque, elle provient d'un accroissement exagéré des moyens d'échange causé par un afflux subit d'or et d'argent. L'exploitation des gisements d'or de Potesi et la découverte du procédé d'amalgame de l'argent à froid datent en effet de ce siècle. La quantité monnayée passe en France de 825 millions en 1492 à 3875 en 1600 et le stock total des métaux précieux des pays civilisés s'accroît de 8 milliards en un siècle (1). Cette abondance de numéraire fit hausser les prix d'une façon continue. Le kilogramme de pain valait 0 fr. 07 de 1501 à 1550, 0 fr. 16 de 1551 à 1575 et 0 fr. 31 de 1576 à 1600. L'hectolitre de vin se payait 1 fr.73 en 1482 et 7 fr. 71 en 1587. Quand à l'indice général des prix, si on l'évalue à 100 en 1500, il était de 500 en 1600, ce qui fit dire au seigneur de Malestroit : «Le gentilhomme qui a maintenant 500 livres de rentes n'est pas plus riche que celui qui n'en avait que cent auparavant.» Dès cet époque, on remarque les conséquences normales de la vie chère.

Une autre crise également célèbre prit naissance lors des premiers essais de l'établissement du crédit en France, au XVIII[e] siècle. La création de la Banque royale, en 1715, et de la Caisse d'Escompte en 1776, l'institution des assignats et des mandats territoriaux sous la Révolution marquèrent les principales étapes de cette crise d'inflation résultant de l'émission exagérée de papier-monnaie. Les cours subirent des variations folles, ce qui n'a rien d'étonnant si l'on songe que la dépréciation des assignats, par exemple, atteignit 99 3/4 p. 100. La valeur marchande des produits subit une hausse nominale équivalente à la dépréciation, malgré une énergique intervention de l'Etat. On sait comment les commerçants de l'époque tournèrent les prescriptions gouvernementales.

Les deux grandes crises précédentes sont causées toutes deux par

---

(1) Voir LAVISSE et RAMBAUD, *Histoire générale du IV[e] siècle à nos jours*, tome V, p. 311.

l'avilissement de la valeur de la monnaie. L'histoire nous révèle également de nombreuses crises causées par le déséquilibre de la production vis-à-vis de la consommation. On cite les nombreuses disettes de l'ancien régime et, plus près de nous, les guerres impériales qui firent monter les prix d'une façon anormale, ainsi que les différents blocus qui s'échelonnèrent au cours du XIXe siècle. Relevons au hasard le blocus anglais de 1806, cause de l'élévation des prix de tous les produits et en particulier du blé dont le quarter valait 106 sh. 5 d. en 1810 contre 79 sh. 1 d. en 1806 ; le siège de Paris en 1870, où l'on vit le kilogramme de cheval se vendre 24 francs et le beurre 160 francs, soit 10 à 20 fois les prix pratiqués avant le siège.

En dehors de ces grandes crises, nous savons que le XIXe siècle fut agité par de nombreuses crises périodiques. Précisons les plus importantes.

Par ordre chronologique, nous relevons d'abord celles de 1870 et de 1825 spéciales à l'Angleterre et causées par le rapide essor du commerce britannique.

Puis, en 1857, nous observons la première crise mondiale. Elle débute sur le marché de New-York et s'étend successivement à Londres, Paris, Hambourg, Copenhague. A la fois crise de change et crise de crédit intérieur, elle intéresse particulièrement la France.

Après 1870, le foyer des crises se déplace. D'abord anglais, puis anglo-français, il se fixe en Allemagne ou aux Etats-Unis, ces dernières nations devenant le siège de nombreuses entreprises industrielles.

En 1873, on note une crise assez grave qui éclate précisément en Allemagne et aux Etats-Unis ; les statistiques accusent une baisse énorme succédant à une hausse trés accusée des prix. Les effets se manifestent jusqu'en 1879.

Les années 1882-1884, 1890-1893 sont des dates importantes dans l'histoire bancaire des nations civilisées ; des krachs retentissants font suite à des oscillations trop fortes dans les cours de certains produits. Citons la chute de l'Union générale en France et celle de la maison Baring en Angleterre (1)

---

(1) Voir ARWAS, *La crise de 1920 en France*, 1923.

Le nouveau siècle débute par une crise allemande qui se répercute immédiatement dans toutes les nations industrielles ; le point de départ est le développement exagéré des entreprises électriques.

Enfin, la crise de 1907 est cause d'une oscillation très nette des cours établis dans les différentes Bourses de commerce d'Europe et du Nouveau Monde. Ce mouvement est aggravé par un système défectueux de l'organisation bancaire.

La guerre de 1914 interrompt pour six années le processus des crises périodiques en donnant à la courbe des prix une orientation continue à la hausse.

*
* *

L'ascension des prix entre 1914 et 1920 laisse loin derrière elle, par sa persistance et son ampleur, les mouvements de même nature du siècle passé.

Les prix de gros , en France, calculés d'après la S.G.F., s'élevaient de 260 % entre juillet 1914 et décembre 1918, hausse sans précédent depuis la Révolution française. Entre les mêmes dates, l'élévation des prix était de 140 % en Angleterre d'après le Statist, de 120 % aux Etats-Unis (Broadstreets), de 320 % en Italie, et plus grande encore pour les autres belligérants. Les prix de détail étaient en léger retard.

Nous savons que les différents gouvernements avaient adopté pendant cette période une politique de taxations, de contingentements et de consortiums qui fit disparaître le marché libre.

L'armistice devait ramener progressivement la liberté des échanges et permettre à la masse des consommateurs de donner libre cours à ses appétits trop longtemps comprimés. Une véritable fièvre de jouissance secoua le monde, mais elle fit bientôt place à un abattement général. L'abus finit par engendrer une crise unique dans l'histoire par sa généralité et sa gravité.

Déclenchée aux Etats-Unis au cours du mois de mai 1920, cette crise a sa véritable originé au Japon où elle s'est manifestée avec les caractères classiques d'une crise de surproduction. Le mouvement de baisse, dessiné en Amérique, s'étendit bientôt à l'Europe en raison de l'interdépendance des marchés et des conditions analogues dans lesquelles se trouvaient la plupart des pays au lendemain de la guerre.

Partout en effet, les consommateurs fatigués de monter la voie ascendante des hauts prix, après satisfaction de leurs besoins les plus impérieux, diminuèrent leurs achats. Ce revirement fut amplifié par le fait suivant peu signalé : les acheteurs en gros virent diminuer leurs moyens d'acquisition par suite de la hausse des reports et la réduction des crédits, car il faut reconnaître que nombre d'individus étaient devenus de véritables spéculateurs.

D'autre part, les producteurs avaient commis la lourde faute, dans leur optimisme exagéré, de considérer les débouchés d'après-guerre comme infinis. Il semble bien que, dans le feu d'une production intense, trop d'entrepreneurs aient perdu en outre l'exacte notion du prix de revient ; l'Etat, principal client achetait sans discuter le prix. La facilité d'écoulement des marchandises depuis le début de la guerre avait contribué enfin au développement de toutes les installations industrielles et commerciales jusqu'en ces premiers mois de 1920 où brusquement l'Etat et les particuliers jugèrent bon de restreindre leurs achats. L'élévation continue des prix avait réveillé les consciences et fait apparaître à la plupart des consommateurs la hantise du lendemain.

La hausse, en conséquence, s'arrête brusquement en avril 1920 et fait place à une baisse d'abord lente, puis très rapide ; le nombre-indice des prix de gros de la S.G.F. de 679 fut ramené à 380 au printemps de 1921. Les prix de détail ne commencèrent à baisser qu'au mois de décembre, conformément aux principes connus.

La crise de 1920 avait été très grave ; le rapport suivant d'un inspecteur du travail se passe de commentaires : « Les mêmes détaillants qui, naguère, imposaient leur loi et leurs prix aux consommateurs reviennent à leur rôle normal qui est d'offrir des marchandises. Le signe le plus caractéristique de ce nouvel état de choses est le retour à la publicité ; elle remplit les journaux. Des affiches sollicitent le client, mais le client attend... Tous les genres de commerce sont atteints... Même le co,mmerce d'alimentation, dans une mesure moindre est frappé ; les consommateurs vivent sur les réserves parfois considérables, accumulées par leur prévoyance et sous la menace d'une nouvelle hausse...»

La crise de 1920 fut en outre universelle ; tous les marchés du monde furent atteints.

Elle fut enfin générale dans ses effets : chômage, bénéfices amoindris, pertes nombreuses. A l'optimisme exagéré succéda un pessimisme excessif (1).

*
* *

De 1921 à 1926, les cours furent en reprise presque continue dans la plupart des nations. C'est une période caractérisée d'abord par une liquidation de la crise, puis par une activité économique qui va croissante.

Vient l'année 1926 et avec elle une autre crise, à base financière celle-là, qui faillit ruiner le crédit de notre pays et conduire à la misère nombre d'épargnistes. Malgré son origine, ses répercussions furent nombreuses sur la consommation générale des Français et, à ce titre, mérite ici un certain développement.

L'année 1926 restera mémorable dans l'histoire des variations des prix, en Francs, depuis l'Armistice. Après une stabilité relative durant les trois premiers mois, les prix intérieurs furent brusquement entraînés par la hausse vertigineuse des changes. Cela coïncidait, pour notre malheur, à une récolte déficitaire d'une part et à une hausse des charbons, consécutive à la grève minière anglaise, d'autre part.

Le rétablissement de la situation monétaire avec la constitution du ministère d'union nationale présidé par M. Poincaré provoqua dès le mois d'août la chute des prix de gros, mais il fallut attendre le mois de novembre pour constater une détente dans les prix de détail.

La variation des prix a donc été de courte durée mais très importante ainsi que l'accuse la statistique suivante :

---

(1) Sur la crise de 1920, voir S. ARWAS, *op. cit*, et GERMAIN-MARTIN, *La crise de 1920* (Conférence faite à la Société d'Economie politique).

Prix de gros. (Base égale à 100, janvier 1926)

	Janv. 1926	Avril 1926	Juillet 1926	Octobre 1926	Janv. 1927
Blé	100	113	156	157	115
Bœuf	100	108	113	107	110
Sucre	100	110	145	138	125
Charbon	100	101	110	134	141
Fonte	100	103	132	152	137
Cuivre	100	104	162	120	90
Coton	100	100	154	85	70

Prix détail (Base égale à 100, août 1914)

	Février 1926	Mai 1926	Août 1926	Nov. 1926	Février 1927
Pain	426	474	665	677	546
Bœuf	539	560	560	569	542
Sucre	414	451	591	653	606
Vin	372	403	444	486	497
Pétrole	445	520	639	672	550

Le mouvement des prix est ainsi fort différent suivant la marchandise considérée ; c'est que l'influence perturbatrice des changes s'exerce d'avantage sur les produits d'origine étrangère.

Cette crise fut très curieuse en ce sens qu'elle suscita une véritable panique, principalement les mardi 20 et mercredi 21 juillet, et tant dans les Bourses que sur les marchés provinciaux ainsi que nous le verrons dans la suite.

A ce titre, elle est une réduction de la grande panique allemande de 1923 qui fut à la fois une catastrophe financière et économique.

*
* *

La crise allemande qui servira de conclusion à ce bref historique est le plus bel exemple de déséquilibre économique et financier qui peut résulter d'une mauvaise politique. Les conséquences sur la masse des consommateurs en furent si désastreuses que l'économie générale du pays en est encore ébranlée. Cette crise offre d'ailleurs le grand avantage, si l'on peut dire, d'avoir été complète c'est-à-dire d'avoir fait varier les prix d'une valeur donnée à l'infini pour les ramener ensuite brusquement à un taux normal.

L'Allemagne connut le cours forcé dès le 4 Août 1914, mais la baisse du mark ne devint sensible qu'après la bataille de la Marne ; la perte de change atteignait 15 % dès février 1915. C'est alors que le Dr Helfferich fut nommé secrétaire d'Etat du Trésor. Cet homme politique, comme d'ailleurs beaucoup de ses collègues, commit la grave erreur d'attribuer la hausse des changes étrangers non à la création artificielle de la monnaie mais au déficit de la balance des paiements (1) ; cette méconnaissance des dangers de l'inflation devait se perpétuer jusqu'à la débâcle du mark. Ce fut par contre le grand mérite du gouvernement français de 1926 d'abandonner une conception analogue qui consistait à surestimer l'importance de la balance des paiements et à sous-estimer celle de l'équilibre budgétaire.

Alors ce fut en Allemagne la vague montante du papier-monnaie. Tous les six mois, le Reichstag votait régulièrement les emprunts nécessaires aux dépenses de guerre et l'augmentation gigantesque de la dette publique diminuait d'autant la valeur du mark à l'étranger. A la fin des hostilités, d'après les calculs du Dr Richard Lewinsgon, la perte de change ,par rapport au dollar, était de 40 % pour le mark alelmand, alors qu ela livre anglaise ne perdait que 2 % et le franc français 5 % à peine (2).

Toute la politique allemande fut imbue de cette idée : pas d'impôts de guerre puisque la victoire nous reviendra. Pourtant ces impôts ont vis-à-vis de l'étranger une valeur psychologique qu'il ne faut pas sous-estimer. L'exemple français est aussi probant.

La baisse du mark va s'accélérer. C'est que les impôts étaient toujours insuffisants à couvrir les dépenses du Reich et la presse à billets, marchant sans cesse, fit augmenter la dette flottante de 50 milliards en 1918 à 153 en 1920 et la monnaie fiduciaire de 23 à 92 milliards

Alors ce fut la course à l'abîme ; en trois mois, le pouvoir d'achat

---

(1) En mars 1915 le Dr. Helfferich prononçait cette phrase fameuse : « Nous sommes d'avis que le fait de posséder une réserve d'or la plus forte possible est actuellement plus important que la valeur du mark allemand à l'étranger. »

(2) Voir Dr. R. LEWINSHON, *Histoire de l'inflation. Le déplacement de la richesse en Europe*, trad. de l'allemand par H. Simondet, 1926, à laquelle nous avons emprunté la plupart des chiffres relatifs à l'inflation allemande.

du mark perdit les deux tiers de sa valeur. Les gens avisés commencèrent à exporter leurs capitaux ou à réaliser leurs disponibilités.

Le gouvernement allemand, après l'ultimatum de Londres, acheta en Bourse des valeurs étrangères pour effectuer les paiements prescrits par les Alliés. Ce fut encore le motif d'une vaste spéculation à la baisse que la nomination de Julius Hirsch comme secrétaire d'Etat au ministère de l'Economie du Reich ne parvint pas à arrêter.

Pourtant en 1922, avant l'ouverture de la Conférence de Gênes, il fut question, en Allemagne, d'une stabilisation du mark, mais la nécessité d'un emprunt à l'extérieur fit tout abandonner. Le dollar valait au mois d'août 1000 marks et 8000 en décembre.

L'occupation alliée du bassin de la Ruhr précipita l'effondrement. Nous savons que le gouvernement allemand encouragea la résistance passive en accordant des subsides à 12 millions de chômeurs volontaires. La dette flottante atteignit alors des chiffres astronomiques. Ele s'élève à 2 trillions en janvier, à 8 en avril, à 57 en juillet, à 1200 en août. La circulation des billets passe de 2 trillions en janvier à 3.200 trillions fin août.

Semblable au dernier soubresaut d'un agonisant, le mark avait eu, en février, un léger regain de vie. Par des manœuvres habiles exécutées par la banque Mendelssohn, d'accord avec le gouvernement Cuno, on réussit à ramener le cours du dollar de 50.000 à 20.000 marks, mais la Reichsbank y perdit ses dernières devises étrangères et sa réserve d'or. On sait que le mark devait s'éteindre au cours de cette année 1923 ; au mois d'août, il ne valait que la millionième partie de sa valeur d'avant-guerre et bientôt le millionième de cette millionième partie.

Quelle fut la répercussion sur les prix de cette lente agonie du mark ? Ce fut une hausse corrélative de tous les produits, malgré des mesures de rigueur prises par le gouvernement, comme l'interdiction au commerce d'alimentation de changer les prix avant quatre heures de l'après-midi, l'affichage des prix de base, le vendeur devant multiplier ces prix par un multiplicateur variable, etc. L'on vit bientôt les tableaux des cours du dollar remplacer peu à peu le rôle du mark comme étalon monétaire et, malgré les interdictions formelles du gouvernement, on adopta dès 1922 le paiement en de-

vises dans nombre de commerces. Puis, cela devint une règle générale et l'on refusa désormais de donner sa marchandise contre des marks-papier.

Ce fut la cause principale de la création du rentenmark qui devait être le point de départ d'une nouvelle phase de la crise.

L'opération fut activée par suite de la grève des imprimeurs de papier-monnaie car leur rôle économique était devenu prépondérant à une époque où il fallait employer des voitures pour quérir les quintaux de papier nécessaires au paiement de chaque salarié.

La nouvelle monnaie, gagée sur des hypothèques prises sur la propriété foncière, eut dans ses premiers cours une trés bonne tenue mais, comme le remarque spirituellement de Dr Lewindson, « on aurait probablement obtenu le même succès avec des coquillages ».

Le rentenmark se mit promptement à circuler et l'on apprit de nouveau à estimer la valeur de la monnaie. Dès lors que l'argent acquis permettait des achats ultérieurs, le délire de la réalisation de ses disponibilités disparut de lui-même. La diminution de la demande entraîna une baisse assez considérable des prix qui eût été plus forte encore si les banquiers avaient eu immédiatement confiance en la nouvelle monnaie. Ces derniers prélevèrent pendant un certain temps encore le taux d'intérêt énorme qu'ils percevaient comme prime du risque de la dépréciation possible. Il faut noter également que les détaillants ne renoncèrent que difficilement à la chère habitude de modifier leurs prix dans le sens de la hausse. Pour toute ces raisons, l'Allemagne devint, en janvier 1924, le pays le plus cher d'Europe, ce qui provoqua la fameuse crise de stabilisation, tant attendue et redoutée.

La restriction de la demande intérieure et extérieure que nous analyserons dans nos développements sur la consommation amena une paralysie générale du marché allemand. Les fabriques sans commandes et sans avances fermèrent leurs portes et l'on enregistra un chômage qui s'étendit au quart de la population totale.

La réduction des prix qui s'ensuivit au cours de l'année 1924 facilita enfin l'écoulement des produits et, dès le dernier trimestre de l'année, les derniers spasmes de la crise disparaissaient avec la

reprise générale du travail et les transactions retrouvèrent leur physionomie traditionnelle.

L'Allemagne se relevait d'une des crises les plus formidables de l'histoire qui avait opéré en elle un bouleversement économique d'une telle étendue qu'aucun Etat, sauf peut-être la Russie, n'en connût de semblable. L'exemple allemand devait être fertile en enseignements sur toutes les branches de l'économie politique et en particulier sur celle de la consommation.

CHAPITRE III

LA CONSOMMATION ET LA DÉPENSE

Il importe de préciser tout d'abord ce que nous entendons par le mot « consommation ». Au sens populaire, la consommation est l'acte de manger, mais pour nous, qui voyons dans la consommation le but de tout le procès économique, ce mot implique toute satisfaction donnée à nos besoins par l'emploi d'une utilité antérieurement produite. La diversité de nos besoins montre la généralité de ce terme. Le fait de lire un livre spécialement acheté dans ce but ou de fumer un cigare sera un acte de consommation au même titre que le fait de manger du pain.

Toute consommation implique d'ailleurs une certaine dectruction d'utilité qui peut n'être pas immédiate et instantanée. C'est le cas des vêtements, des maisons, des bijoux dont la durée de consommation peut être très longue.

Si la destruction d'utilité donne naissance à une nouvelle utilité, il y aura toujours consommation, mais la spécialité de ce cas exigera des développements particuliers. Ce genre de consommations a reçu le nom de « consommations reproductives ou industrielles » car c'est l'industrie qui en offre les meilleurs exemples. Elles s'opposent aux « consommations personnelles ou improductives ».

A d'autres points de vue, les consommations sont nationales ou étrangères, individuelles ou collectives suivant la personnalité des consommateurs et matérielles ou immatérielles, utiles ou nuisibles suivant leur nature ou leurs effets.

Existe-t-il des consommations indispensables et des consomma-

tions de luxe ? Nous ne le pensons pas quoique la question soit fort controversée.

Physiologiquement parlant, il existe bien des produits chimiquement déterminés et qui sont indispensables à l'existence mais, dans la nature, ces produits font l'objet d'un nombre si considérable de combinaisons ou de mélanges, que l'on peut sans grand dommage pour l'organisme substituer la consommation de telle denrée à telle autre. Seulement, il est fréquent de constater, à une époque donnée et dans des régions déterminées, des habitudes de consommation tellement fortes qu'il est d'usage de considérer les produits sur lesquels elles portent comme indispensables. Il en est ainsi, par exemple dans la France contemporaine, pour le pain, la viande, le tabac et même le vin. Nous pourrons donc employer le qualificatif « indispensable » avec le sens que lui attribue la masse des consommateurs, mais en ne lui reconnaissant qu'une valeur relative, susceptible de varier avec les conditions du marché.

Pour les produits de luxe, la question est plus débattue. Nous touchons ici à la vielle théorie qui remonte à Jean Bodin, en 1520, et qui fut ardemment discutée par une pléiade d'économistes et de penseurs. Dans l'acception courante et moderne du mot, une consommation de luxe est une satisfaction donnée à un besoin superflu. Sans discuter ici le point de savoir si le superflu est nécessaire, c'est-à-dire si le luxe est ou n'est pas, nous nous plierons encore à la signification donnée à ce mot par la masse des consommateurs puisque c'est elle qui fait la loi sur le marché (1). Or, l'histoire nous apprend que tout besoin qui apparaît pour la première fois dans le monde est toujours considéré par la masse comme superflu (2) ; il en est de

---

(1) BUTEL-DUMONT rédigeait un traité, en 1771, dans lequel il démontrait que le luxe est un ressort non seulement utile mais même indispensable à la prospérité des Etats (*Théorie du luxe*, à la Bibliothèque municipale de Dijon, n° 15.728).

VOLTAIRE écrivait de même : « Le superflu est chose très nécessaire » et M. le Vicomte D'AVENEL : « ...personne n'a jamais pu ni ne pourra dire ce que c'est qu'une dépense de luxe. » (*Histoire économique*, p. 21).

(2) Voir à ce sujet MAC CULLOCH qui écrivait : « Il n'existe guère un seul article, parmi ceux regardés aujourd'hui comme indispensables à l'existence, ou une seule amélioration d'une nature quelconque, qui n'ait été dénoncé, à son apparition, comme une superfluité inutile, ou comme étant en quelque sorte nuisible. » (*Principes d'Economie politique*, 4e éd., trad. par M. A. Planche, t. II, p. 236).

même pour tout produit dont la valeur est disproportionnée avec l'utilité. Dans ces cas, nous emploierons le mot « luxe », mais en faisant remarquer que ce « luxe » est une chose également relative selon les personnes et le milieu dans lequel elles vivent.

Semblables conclusions résulteraient d'un raisonnement relatif aux produits dits de « première nécessité ». Nous remarquerons cependant qu'il existe des cas de nécessité absolue ; ce sont, réduits aux quantités minima, les besoins de nourriture, d'abri, etc... mais ces besoins diminuent rapidement en intensité avec l'augmentation des moyens de les satisfaire (1).

Sans disserter davantage sur des classifications et des définitions connues de tous, précisons comment se manifeste l'utilité des produits de consommation. Les uns ont une utilité propre comme de l'eau, le pain, mais la plupart n'ont d'utilité que joints à d'autres. Les exemples de ces derniers sont nombreux ; citons : le porte-plume, la plume, l'encre et l'encrier ; la viande, le sel, l'eau de cuisson, etc... En étendant cette notion à l'extrême, on arrive à trouver des compléments à chaque bien et même à multiplier indéfiniment les compléments de chaque bien. Il faut naturellement s'arrêter quelque part dans cette recherche car malgré l'opinion de Pantaleoni, il ne saurait exister de proportions définies entre les quantités de ces produits dits « complémentaires » (2).

Les biens complémentaires ne sont qu'un cas particulier de la dépendance des consommations qui se manifeste encore par le fait que l'on peut souvent substituer une chose à une autre en produisant chez un individu des sensations, sinon identiques, du moins approximativement égales (3).

Ces considérations générales font apparaître nettement que la consommation n'est pas une quantité fixe contrairement aux dires de Sismondi, lorsqu'il menait campagne contre le machinisme. Elle

---

(1) V. CAUWÈS, *Cours d'Economie politique*, 3e éd. p. 244. Sur la classification des besoins voyez le livre de M. HERMANN : *Staatswirthschaftliche Untersuchchungen*, qui résume les ouvrages les plus récents sur la question. Quant à la gradation des besoins, voyez l'analyse de M. BOHM-BAWERK, *Grundzuge der Theorie des Wirthschaftliches Güterwerths*, 1 théil, p. 24 et suiv.

(2) V. PANTALEONI : *Principii di economia pura*, 1re part., chap. 4.

(3) Voir PARETO, *Manuel d'Economie politique*, *op. cit.*, p. 251 et suiv.

varie suivant les besoins à satisfaire et les ressources des consommateurs. Or, la liste des besoins n'est pas limitative ; elle s'allonge avec les progrès de la civilisation et l'augmentation de la population ; on peut donc affirmer que la consommation suit une courbe ascendante depuis nombre d'années déjà. Il faut évidememnt mettre à part les périodes troublées où les interventions de l'Etat se multiplient pour éviter des disettes. Pendant la guerre de 1914, le lecteur pourra se faire une idée des prohibitions, restrictions et limitations de toutes sortes de la consommation en France, en consultant les quatre volumes du Recueil publié par les soins du Ministère du Ravitaillement.

***

De la consommation ainsi définie, il faut distinguer la dépense malgré l'usage populaire qui tend à rendre synonyme ces deux mots. Dépenser, c'est acquérir ce que nous voulons consommer. Il est vrai que les objets acquis dans ce but sont généralement voués à une consommation immédiate, ce qui prête à la synonymie. D'autre part, dans l'état actuel des travaux statistiques, il est impossible de discerner la part des dépenses qui, dans tout achat, est relative à des produits destinés à être consommés immédiatement. L'économiste sera donc dans l'obligation de faire certaines assimilations entre la dépense et la consommation, à l'instar du public, et malgré la différence essentielle qui existe entre ces deux termes (2).

***

Chacun est obligé de régler ses dépenses et partant ses consommations d'après ses revenus. C'est de ce postulat que le sujet de la présente étude tire son existence. Il est donc du plus haut intérêt de dégager les principes qui règlent la répartition des dépenses pour comprendre les effets parfois bizarres des variations des prix sur la consommation.

---

(2) J.-B. SAY se voyant dans cette obligation écrit que cela n'a pas d'inconvénient si le lecteur est averti.

Les faits démontrent que les consommateurs obéissent à différents mobiles qui s'affrontent dans le for intérieur de chacun d'eux et qui aboutissent à une véritable pesée immatérielle entre la désirabilité du produit ou partie de produit auquel il renonce et la désirabilité de ce qu'il va consommer. L'extériorisation de cette pesée se traduit par des actes d'échange qui obéissent à des normes dont les principales ont été discernées par l'école autrichienne et sont connues sous le nom de « lois et principes de distribution des dépenses ». On peut les formuler schématiquement ainsi (1) :

Chaque individu cherche à se procurer le maximum de jouissance d'un revenu donné.

Ce maximum est atteint quand les utilités finales des derniers objets consommés ou, si l'on préfère, les intensités des derniers besoins satisfaits sont égales.

Nous préciserons que les besoins envisagés peuvent être présents ou futurs. Dans ce dernier cas il y aura épargne.

A cette analyse psychologique fort utile à la compréhension de certaines consommations réfractaires à la loi des prix, il faut joindre quelques développements sur l'influence capitale du facteur-revenu sur la répartition des dépenses et des produits consommés (2). C'est que ce facteur peut modifier profondément l'effet des variations de prix. Le statisticien allemand Engel a formulé sur ce point des lois fort intéressantes que l'étude des faits nous oblige de modifier sur plus d'un point (3).

La première de ces lois concerne l'alimentation et peut s'exprimer ainsi : *les dépenses alimentaires sont inversement proportionnelles au chiffre du revenu.*

Les enquêtes diverses faites à ce sujet sont assez concordantes et démontrent l'exactitude de cette loi. L'une d'entre elles, par exemple,

---

(1) Voir GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques*, 5e éd., p. 721 et suiv.

(2) V. à ce sujet le livre fameux de LE PLAY, *Les ouvriers européens*, 1854, et les études fort intéressantes de ses continuateurs.

(3) Sur les lois d'Engel, voir HALBWACHS, *La classe ouvrière et les niveaux de vie*, thèse, Paris, 1912, p. 279 et suiv.

Sur les enquêtes françaises et étrangères relatives aux budgets des familles, v. le *Bulletin de la S. G. F.*, t. XIII, fasc. 1 .

indique que les ménages ouvriers français consacrent 70 % de leurs revenus pour la nourriture. La proportion est de 80 % pour les ménages ouvriers les plus pauvres et de 50 à 60 % pour les plus riches. Par contre, elle descend à la moitié pour les hauts salariés et bien au-dessous encore pour les gros revenus. Mais il est un point que la loi d'Engel et beaucoup d'économistes passent sous silence ; c'est la variation de cette proportion eu égard à l'emploi du chef de famille. La statistique tchécoslovaque suivante est fort instructive. Pour l'année 1923, les frais de nourriture représentaient 61 % des dépenses dans les budgets ouvriers et 39 % seulement dans les budgets des fonctionnaires à revenus sensiblement égaux. Quant à la composition de cette nourriture, elle est très variable suivant le niveau social de la famille. Le pain occupe la place prépondérante pour les ouvriers qualifiés (24,3 %) ; c'est la boisson pour les manœuvres, la viande pour les employés, et les denrées d'origine animale pour les fonctionnaires. Enfin la statistique tchécoslovaque relève une valeur énergitique de 3.691 calories par homme adulte et par jour pour la consommation alimentaire d'un ouvrier ; elle est de 3.726 calories pour celle d'un fonctionnaire.

La deuxième loi d'Engel est relative au vêtement : *la dépense d'habillement augmente en raison directe du revenu.*

Ce qui revient à dire que la dépense est proportionnellement la même quel que soit le revenu. Or, les statistiques que nous avons consultées s'accordent toute à démontrer que les frais de vêtement et de toilette augmentent plus que proportionnellement avec le chiffre des revenus. Il faut cependant reconnaître que certaines familles très aisées ne consacrent qu'une faible portion de leurs ressources à ce chapitre de dépenses.

La troisième loi d'Engel concerne le logement et les dépenses d'habitation : *la proportion des revenus consacrée au loyer reste la même quels que soient ces revenus.*

D'après nos relevés, elle a cependant une légère tendance à décroître avec l'élévation des ressources familiales. S'il est des citadins qui possèdent plusieurs demeures, la grande majorité des habitants des campagnes sont au contraire sédentaires et n'aspirent pas à la multiplicité de leurs lieux d'habitat suivant la progression de leurs

ressources. Pour les ouvriers et employés, l'enquête de 1914 donne les précisions suivantes ; la proportion loyer qui était de 8 % chez les ouvriers diminuait à mesure que le revenu augmentait ; pour les employés, la valeur relative du loyer paraissait augmenter légèrement jusqu'aux revenus de 2.500 francs pour diminuer ensuite lorsqu'on passait aux revenus plus élevés.

Enfin, la quatrième loi d'Engel relative aux dépenses d'agrément et de luxe, s'exprime ainsi : *le montant de ces dépenses croît plus que proportionnellement aux chiffres du revenu.*

Cette proposition est pleinement vérifiée par les faits (1).

Il est bien entendu que cette répartition des dépenses n'est vraie que pour des individus libres de consommer où et comme ils veulent. Cette liberté de consommation n'est malheureusement jamais entière. Les principales atteintes résultent soit des cas fort nombreux de vie en commun, tels que militaires en caserne, pensionnaires de toutes catégories, etc., soit des prohibitions diverses de l'Etat ou des différentes religions relatives à certains produits de consommation, soit enfin des nombreuses prescriptions de police résultant des lois concernant la consommation.

---

(1) La statistique suivante, résultant d'une enquête américaine sur les budgets ouvriers, est conforme à nos conclusions ; voici le pourcentage des dépenses :

	Revenus inférieurs à 1000 fr. or	Entre 3000 et 4000 fr. or	Au dessus de 6000 fr. or
Alimentation	51 %	42 %	32 %
Vêtement	9 %	13 %	16 %
Logement	25 %	23 %	22 %
Confort	15 %	22 %	30 %

Nota. — En France, la proportion est plus élevée pour la nourriture mais plus petite pour le vêtement et le logement.

DEUXIÈME PARTIE

Les prix et la consommation

CHAPITRE PREMIER

LES PRIX ET LA CONSOMMATION INHÉRENTE A LA QUALITÉ D'HOMME PHYSIQUE

La personne humaine a des besoins essentiels à satisfaire. Ces besoins dérivent tous de la nécessité de se nourrir, de se vêtir, de se loger et l'on peut dire que de leur satisfaction dépend l'existence même de l'individu. L'importance comparée de ces besoins et des dépenses auxquelles ils donnent lieu varie évidemment suivant la région et le milieu social considérés. Dans l'étude de l'influence des prix sur chacun de ces grands problèmes de l'humanité, il sera donc utile de préciser pour chaque consommation, l'effet du mouvement des prix dans les différentes classes de la société contemporaine, ainsi que dans les principaux pays civilisés.

L'alimentation fera l'objet de nos premiers développements par suite de son importance primordiale, et des dépenses qu'elle occasionne dans tout budget familial (40 à 70 % des dépenses totales).

En second lieu, nous traiterons des consommations dérivées de l'industrie du vêtement et qui exigent des dépenses évaluées entre 7 et 15 % du budget des familles.

Enfin, la question du logement et des dépenses d'habitation qui nécessitent un pourcentage moyen de dépenses variant entre 8 et 25 % terminera cet exposé relatif aux consommations nécessaires à l'existence.

I. — L'alimentation

L'influence des variations de prix sur la consommation des produits alimentaires est assez réduite par suite de la nécessité évidente

de se nourrir et des effets inéluctables de la loi de satiété. Par contre, elle est presque immédiate, car les denrées de bouche sont toutes fongibles et se prêtent mal à la conservation. De là, les doléances assez vives de la part des consommateurs, lors de la hausse des prix des produits de consommation courante.

Cette influence se manifeste généralement de la façon suivante :

Une baisse générale des prix augmente la quantité et améliore la qualité des produits consommés.

L'estomac humain, ayant une capacité limitée et exigeant d'autre part un minimum de nourriture, l'augmentation de quantité est souvent insignifiante. L'effet principal de la baisse se manifeste donc sur la qualité et la nature des denrées consommées.

On observe d'abord une substitution de la qualité supérieure à la qualité inférieure ; puis l'abandon progressif des denrées peu nutritives et à bas prix. A l'inverse, la consommation des produits riches en matière calorique ou de ceux qui exigent une préparation longue et coûteuse est en progrès.

Le tableau suivant montre l'accroissement de la demande de quelques produits considérés autrefois comme de haut luxe, au cours du XIX[e] siècle. On sait qu'une baisse générale des prix s'était manifestée pendant ce siècle.

Consommation annuelle par habitant

Années de contrôle	Hectol. de blé	Kgs de viande	Kgs de sucre	Kgs de café	L. de vin
1832	2,48	26	2,1	0,3	65
1912	3,22	51	16.8	2,8	168

C'est ainsi que le Français de 1912 brûlait, d'après les calculs de M. Legendre, 3.610 calories alors que le Français de 1832 n'en brûlait que 1.645 (1).

Al'inverse, la hausse générale des prix diminue la quantité et substitue progressivement la qualité inférieure à la qualité supérieure des produits consommés.

---

(1) Voir le livre très intéressant de M. LEGENDRE, *Alimentation et ravitaillement*, Paris, Masson, 1920.

Si la hausse est quelque peu continue, on remarque un emploi croissant de tous ces succédanés que la science s'ingénie à rendre plus nombreux et plus approchants. On en verra de nombreux exemples dans les études particulières des denrées-types.

En cas de hausse ou de baisse générale, mais de faible amplitude, les effets de la variation des prix sont, par contre, à peu près nuls. L'influence de l'habitude reste prépondérante.

Si la hausse ou la baisse est particulière à quelques produits, l'influence de la variation est limitée à la consommation de ces produits, sauf l'effet de la notion des biens complémentaires. C'est ainsi qu'une hausse passagère du sucre diminue la demande de sucre, mais aussi celle du café, du thé, et de tous les produits de confiserie.

Enfin, si les prix ont une orientation alternative dans le sens de la hausse et dans le sens de la baisse, les effets de ce mouvement sur la consommation varient suivant l'état d'esprit des consommateurs. Si ces derniers sont exactement renseignés sur le mouvement des prix, il s'ensuit invariablement une constitution de réserves alimentaires en période de baisse ou de bas prix, ce qui diminue la demande en période d'élévation des prix. La consommation ne sera donc pas sensiblement modifiée, sauf au cas où les prévisions des consommateurs ne se réaliseraient pas. Par contre, si le public ignore les conditions exactes du marché, les effets ordinaires de la hausse ou de la baisse des prix se produisent dès que les cours dépassent un certain chiffre, variable suivant la marchandise considérée et la capacité d'achat des consommateurs.

L'influence des variations de prix sur la consommation des produits alimentaires est d'autre part fonction du décalage existant entre la courbe des prix et celle des ressources. Si les fluctuations du coût de la vie sont en étroite concordance avec celles des revenus de toute nature et en particulier du salaire, les effets de la hausse ou de la baisse des denrées sont très atténués. S'il existe par contre un retard assez considérable dans l'adaptation des revenus aux nouvelles conditions de vie, les effets précédents sont plus accusés.

La hausse ou la baisse des prix agit enfin d'une façon différente suivant le degré de fortune et la classe sociale des consommateurs.

Les producteurs agricoles vivent pour la plupart, des produits de leurs terres ; les cours pratiqués sur les différents marchés de la région n'influencent donc que leurs opérations commerciales, mais non leur consommation personnelle. On remarque, toutefois, un léger changement dans la composition de la nourriture des petits propriétaires récoltants, lors des grandes fluctuations de prix. C'est que, dans les périodes d'abondance par exemple, où les cours des denrées sont très bas, le paysan se trouve dans l'obligation de consommer lui-même une bonne partie de ses récoltes, cela faute d'acquéreurs. Ses achats chez l'épicier ou chez le boucher diminuent d'autant. Par contre, dans les mauvaises années où les cours sont élevés, ce même paysan porte ses plus beaux produits à la ville voisine ; et si la recette est bonne, il en utilise une partie à l'acquisition de comestibles variés. La même constatation a lieu lors des périodes troublées ou de dépréciation monétaire. Le paysan consomme davantage ses produits pour se soustraire dans une certaine mesure aux effets normaux du renchérissement de la vie ou de l'insuffisance du ravitaillement.

Les producteurs industriels sont également peu frappés par les changements de prix quant à leur consommation alimentaire. Producteurs avant tout, la part de leur budget relative aux dépenses de bouche est infime vis-à-vis du montant total de leur chiffre d'affaire. En outre, les variations de ces dépenses sont généralement concordantes avec celles des ressources. Seules, les mesures administratives ont une certaine répercussion sur leur consommation personnelle.

Il en est de même pour le groupe social des commerçants. S'il s'agit de négociants en produits alimentaires, leur situation est tout-à-fait semblable à celle des producteurs agricoles. Quant aux autres commerçants, leur situation peut être comparée à celle des producteurs industriels.

La classe consommatrice par excellence, composée des salariés et fonctionnaires de toutes catégories, est par contre très affectée par les brusques variations de prix. Il existe, en effet, un décalage presque constant entre le mouvement des prix et celui des salaires et traitements. D'autre part, les dépenses de bouche sont primordiales dans les budgets ouvriers ou d'employés. Il est toutefois un fait qui mérite d'être signalé. Pendant la guerre et après la guerre, les consomma-

tions alimentaires des ouvriers restèrent sensiblement les mêmes malgré l'élévation constante des prix. D'après une enquête récente, le débours hebdomadaire pour la nourriture d'un ouvrier français, évaluée à 9 fr. 34 en juillet 1914 augmentait de 87 % en trois ans, suivant en cela le coût de la vie, alors que les salaires ne haussaient que de 70 % pour les manœuvres et de 60 % pour les professionnels. Comment concilier ce maintien des consommations de jadis avec une diminution relative des salaires ? Sans aucun doute, par le travail de la femme. La force de l'habitude de vivre un certain genre de vie fut telle que dans la plupart des ménages pauvres les femmes se mirent à travailler pour combler le déficit du budget familial. Le besoin et l'habitude triomphèrent donc d'une règle sociale pourtant bien assise avant guerre.

La classe des intellectuels dont les savants, les artistes, les hommes de lettres en sont les principaux représentants, est encore plus affectée par les variations de prix des denrées alimentaires que celle des salariés. C'est que, en temps normal, la classe des intellectuels vit de cet excédent qui reste à la nation après satisfaction de ses besoins matériels et de la générosité de mécènes qui se recrutent dans la classe aisée et instruite. Or, en période de crise, cet excédent est considérablement réduit et les mécènes deviennent fort rares. La rémunération des intellectuels est donc en complète discordance avec les oscillations des prix, d'où il suit que les effets de la hausse sont maxima sur cette catégorie sociale de consommateurs.

Comparable à la classe des intellectuels, celle qui englobe tous ceux que les circonstances du moment rendent improductifs : rentiers, retraités, chômeurs, oisifs, subit également les conséquences maxima des variations de prix. Vivant à l'aise lorsque les cours ont une certaine stabilité, cette dernière catégorie de consommateurs devient une classe de miséreux en période d'élévation anormale des prix. Leurs ressources sont en effet limitées à un certain chiffre ou même sujettes à diminution. ce qui oblige ces individus à se rationner dès les premiers symptômes de la hausse.

* * *

La consommation des produits alimentaires est également influen-

cée, à un moment déterminé, par les variations de prix dans l'espace.

La différenciation des prix peut exister chez un même détaillant (1). Dans ce cas, nous pouvons affirmer que le choix du consommateur se porte sur tel ou tel article, suivant le prix de vente ou la présentation d'une part et les habitudes de consommation d'autre part La question de prix a donc une influence certaine ici d'autant plus que le consommateur est à même de juger les avantages comparés des produits de consommation similaires qui lui sont offerts. Cette influence est évidemment très atténuée dans le cas d'acheteurs à distance, c'est-à-dire de consommateurs effectuant leur commandes sans voir présentement les marchandises offertes.

La différenciation des prix peut également exister, pour des produits de même nature et de même qualité, entre détaillants concurrents. Dans ce cas, l'influence de cette différenciation sur la consommation est presque nulle. La clientèle se déplace mais la demande alimentaire est rarement modifiée. Il est pourtant un fait qui mérite d'être signalé. C'est l'engoûment d'une partie du public pour les produits de consommation courante vendus dans certains magasins à un prix légérement inférieur au prix moyen. Le bon marché relatif fait consommer ces produits au lieu des denrées alimentaires que l'on se proposait de commander. A l'inverse, si le produit désiré répond à un besoin très fort, la demande en est faite au détaillant le plus proche sans tenir compte des différences de prix qui peuvent exister du fait de la concurrence.

La différenciation interrégionale ou internationale a, par contre, une grosse influence sur les quantités et la nature des produits consommés par la population. C'est que les commerçants, soucieux de leurs intérêts ainsi que de la satisfaction de leur clientèle, n'adressent généralement pas commande à des fournisseurs qui leur font des conditions par trop désavantageuses ; ce qui modifie la nature des produits consommés par le public puisque le choix des consommateurs est limité aux marchandises mises en vente.

---

(1) C'est le cas très général des denrées alimentaires d'origine différente.

*
* *

Dans la détermination des produits-types qui vont faire maintenant l'objet d'une étude spéciale, nous avons considéré la composition ordinaire de l'alimentation populaire en ce siècle et l'importance comparée des denrées de bouche sur la table familiale (1).

Au premier rang des produits de consommation se place certainement le pain dont la demande est générale et presque universelle. Cet aliment sera le type des denrées jugées indispensables par la masse. Au pain s'oppose la pitance non moins nécessaire à l'existance. Celle-ci se compose ordinairement de viandes et de légumes, d'où une nouvelle série de produits alimentaires caractérisée par la viande dite de boucherie d'une part, et la pomme de terre d'autre part. Nous ferons une mention particulière au sucre et au café, véritables types de ces consommations fort nombreuses dont l'importance a énormément varié au cours de ce dernier siècle. Puis, nous examinerons les vicissitudes de la demande des boissons ordinaires représentées par les vins. Enfin, les spiritueux et autres consommations nuisibles ou superfiues termineront la liste des produits alimentaires.

L'influence des variations de prix sur chacune de ces denrées-types sera étudiée de préférence avec les données statistiques officielles des différents Etats considérés. Dans le cas où cette influence dépend étroitement des conditions extérieures du marché, nous serons dans l'obligation de baser nos conclusions sur l'examen de deux périodes-types caractérisant l'une, des années d'équilibre économique, l'autre, des années d'instabilité et de désordre économiques.

LE PAIN

Le pain est, par excellence, l'aliment national de la France et des pays de race française. De par le monde, il n'existe en effet que trois nations dont la demande en froment soit supérieure à 200 kgs par ha-

(1) Nous ne tiendrons pas compte des données antérieures au XIXe siècle par suite de leur incertitude.

bitant (1). C'est précisément la France, la Belgique et le Canada. Les autres nations occidentales consomment également beaucoup de pain mais dans une proportion moindre. Cet aliment est donc vraîment le type des consommations jugées nécessaires, sinon indispensables à l'existence humaine, dans la plupart des nations européennes et américaines (2)

A ce titre, la répercussion du prix de vente de cette denrée sur sa consommation est donc très atténuée mais sur l'économie générale du pays, elle est maximum.

Pourtant la consommation du pain, en France, a subi de nombreuses vicissitudes dont il importe de retracer brièvement l'historique, en notant pour chaque période l'influence des prix.

Remarquons d'abord l'étroite concordance existant entre les cours du blé ou de la farine et le prix du pain blanc. La raison en est simple et connue de tous. Cette concordance est parfois renforcée par un système de taxation fixant forfaitairement les frais de mouture et de fabrication. Il n'y aura donc aucun inconvénient à remplacer les prix de vente réels du pain qui manque d'uniformité par les cours du froment publiés soit dans les diverses mercuriales des Bourses de commerce, soit dans les statistiques douanières.

Quant aux chiffres relatifs à la consommation, calculés par les services statistiques des principaux pays, leur exactitude est suffisante pour déterminer les principes qui régissent la répercussion des variations de prix sur la consommation du pain.

Au début du siècle dernier, la farine de froment était fort chère par rapport au salaire des ouvriers, principaux consommateurs de pain. On remarque, à cette époque, une grande consommation de pain de seigle qui se substituait ainsi au pain dit de boulangerie. Le Français de 1828 ne consommait alors que 1 hl. 28 de blé panifiable (3).

---

(1) Nous avons pris comme formule de conversion, l'égalité suivante : 100 kilogs de blé=70 kilogs de farine=91 kilogs de pain.

(2) En 1832, le pain constituait les deux tiers et en 1912, la moitié de l'alimentation d'un Français.

(3) La plupart des chiffres relatifs au pain et aux différents produits consommés en France sont extraits de l'*Annuaire statistique de la France*, édité par la S. G. F. (Ministère du Travail).

De 1832 à 1842, la production indigène s'intensifiant, les prix baissèrent légèrement, ce qui porta la consommation individuelle à 2 hectolitres.

En 1857, la crise mondiale qui se déclenchait se répercute sur les prix des blés et l'on note une baisse, à l'importation, de 9 francs par quintal de farine blanche. Le seigle est délaissé et, pour la première fois en France, la demande par habitant dépasse 3 hectolitres. Ce fait étant général, les échanges internationaux se multiplient et des nations voisines s'adonnent de plus en plus à la consommation du pain blanc. Il en résulte une exportation croissante du blé français qui s'élève de 0,4 million d'hectolitres à 6 millions dès l'année suivante. Les cours passèrent brusquement de 33 francs, prix du quintal de farine à l'importation, à 47 fr. 80 et la demande française redescendit à 2 hl. 4, moyenne des années 1859-1861.

Le même fait se renouvelle en 1863 et en 1868, l'exportation absorbant les excédents de récoltes qui devaient être normalement utilisés à l'accroissement de la consommation nationale.

La guerre de 1870 provoqua naturellement une hausse du prix des farines ; le quintal, qui coûtait entre 35 et 40 francs, se redresse et se fixe à 52 fr. 50 en 1871 ; la demande totale diminue en conséquence de 109 millions d'hectolitres à 83 pour se relever lentement, mais d'une façon définitive, dans la suite.

C'est avec la disparition des derniers effets malheureux de cette guerre que commence vraîment l'ère du pain blanc en France. Jusque là, aliment de luxe ou tout au moins peu répandu dans la classe laborieuse, le pain va devenir la base de l'alimentation populaire, même dans les mauvaises années, où il se substitue à son tour à la pitance trop chère. Le consommateur français va connaître, en effet, une paix de quarante années. Esprit économe par ailleurs, il voudra du bon pain, même si le reste lui fait défaut. La demande nationale va donc s'accroître pour atteindre rapidement un *plafond* déterminé par la quantité nécessaire à la satisfaction générale des consommateurs. Cette quantité paraît être celle qui correspond à 3 hectolitres de froment par tête d'habitant, nombre moyen de la consommation française entre les années 1878 et 1913. Les prix ne furent pourtant pas stables pendant cette longue période. La valeur du sac de farine de

100 kilogs, après une fixité relative pendant cinq années seulement, subit une baisse moyenne de 7 francs en 1883 qui persista jusqu'en 1913. Puis, la cote officielle de la Bourse de commerce de Paris marque une hausse de quatre points environ qui se répercute jusqu'en 1911. Enfin, de 1912 à 1914, les cours se fixent à 37 francs contre 26 fr. 04 en 1901, première année de la cote officielle à Paris.

Cette constance de la consommation, en face des fluctuations des prix, démontre suffisamment le caractère propre des denrées jugées indispensables par la masse des consommateurs. Elles font toujours l'objet d'une demande à peu près fixe quelle que soit la richesse de la récolte. En période d'abondance, il ne se produit aucun gaspillage excessif (1). Seule, la balance des exportations se trouve modifiée. Dans les années déficitaires, il en est de même ; l'appoint est réalisé par des importations massives qui élèvent le prix de ces denrées sans influer sur leur demande. Il faudrait une hausse excessive des produits jugés indispensables, jointe à une fixité durable du prix des autres marchandises, pour provoquer une baisse sensible de leur consommation. Ce concours de circonstances est rare, nous le savons, par suite de l'interdépendance des marchés des différents produits de bouche. Dans les cas très fréquents de hausse générale, nous observons même un accroissement de la demandes des denrées dites indispensables, ce qui faisait écrire au Vicomte d'Avenel : «La cherté même du pain obligeait à en manger d'avantage (2). » Par contre, il y a une diminution très marquée de la demande des autres produits alimentaires.

La guerre de 1914 et l'après-guerre vont faire apparaître, au contraire, des variations énormes dans la consommation française en pain. On semble revenir à la période pré-républicaine où cet aliment ne possédait pas encore son attribut d'indispensabilité par suite de la difficulté d'approvisionnement et de l'usage de succédanés.

Pendant les premières années de guerre, les prix des matières panifiables montèrent brusquement. Le gouvernement français, en pré-

---

(1) Nous ne tenons pas compte ici de la partie des récoltes consacrée à la nourriture du bétail ou à tout autre usage.

(2) Vicomte D'AVENEL, *Histoire économique de la propriété, des salaires, des denrées et de tous les prix en général*, 1898, vol. II, p. 324.

sence de cette situation, taxa les blés et les farines, puis réglementa sévèrement la consommation du pain dont le prix fut lui-même établi par les pouvoirs publics (1) En outre, il ordonna un emploi croissant de succédanés dont la proportion fut minutieusement fixée. Cette politique interventionniste, si justifiée en elle même, aboutit à ce résultat de rendre vaine l'étude des prix et de leur influence sur la consommation du pain, en France, pendant la guerre.

La cessation des hostilités amena une demi-liberté dans le commerce des grains, mais ne fit point disparaître la taxation ni l'usage des succédanés (2).

Il faut attendre, d'autre part, l'année 1922 pour observer une détente dans les prix. La crise de 1920 a donc eu ses effets retardés d'un an sur le marché des blés et farines. En 1922, le quintal de blé cote 78 fr. 93 contre 89 fr. 40 en 1921, et le quintal de farine-fleur : 99 fr. 50 contre 115 fr. 50.

Quant à la consommation du pain, elle demeure toujours inférieure au plafond d'avant guerre, malgré la disparition de la réglementation. Les restrictions de la période précédente et l'accoutumance du public à d'autres denrées similaires survivent encore.

Faut-il en conclure que le pain est en voie de perdre son caractère d'indispensabilité ? Nous ne le pensons pas car, dans ces dernières années, une légère augmentation de la demande se constate sur les divers marchés français. D'autre part, la consommation présente est toujours quasi-indépendante des fluctuations désordonnées des prix.

---

(1) Citons, pour mémoire, les rations journalières allouées aux consommateurs suivants par l'arrêté du 1er décembre 1917 :

Travailleurs des métiers de force Travailleurs agricoles Personnes disposant de ressources très modestes	Hommes de plus de 16 ans : 600 gr. Femmes de plus de 16 ans : 500 gr.
Travailleurs des petits métiers Personnes disposant de ressources modestes	Hommes de plus de 16 ans : 400 gr. Femmes de plus de 16 ans : 300 gr.

Tous consommateurs non compris dans les catégories précédentes : 200 gr.

(2) La taxe officielle ne devait prendre fin qu'au mois de juillet 1921 ; quant à l'emploi des succédanés, il subsiste toujours (1927) ; c'est ainsi qu'un arrêté préfectoral en date du 13 mai 1927 stipule encore : « La farine devra être obligatoirement composée de 90 % de farine de froment et de 10 % de farine de seigle. Toutefois, à défaut de farine de seigle, l'addition de 10 % de farine des succédanés ci-après est autorisée : orge, riz, manioc, maïs, sarrazin, farine et semoule de blés durs, dits gruaux D séparés ou mélangés entre eux ».

Malgré la hausse signalée depuis 1923, elle tend en effet vers les 3 hectolitres d'autrefois.

Ce caractère d'indispensabilité que les Français reconnaissent au pain est également admis par d'autres peuples, mais avec une force variable.

L'Anglais, par exemple, considère le pain comme la base de son alimentation mais lui substitue volontiers d'autres produits lorsque l'élévation des prix est par trop considérable. Ainsi, de 1890 à 1901, les cours du quarter de blé ayant varié entre 21 s. 5 d. comme minimum et 36 s. 2 d. comme maximum, la consommation annuelle par tête d'habitant a eu comme maximum 357 livres et comme minimum, 324 .L'écart de consommation est encore plus accusé pendant cette année 1920 où le prix des quatre livres de pain fut successivement relevé, le 12 avril, de 9½ pence à 12½ et, en novembre, de 12½ pence à 16. Remarquons la plus grande amplitude des variations de prix en Angleterre que sur le Continent. Cela tient à la faible production de ce pays en céréales. Pendant les années qui précédèrent la guerre, on estimait la production moyenne du Royaume-Uni à 16,2 millions de quintaux, pour une consommation de 75 millions, alors que la France produisait 86 millions de quintaux, pour une demande nationale de 98 millions (1). C'est ainsi que les économistes contemporains ont calculé, d'après les données de King et leurs observations personnelles, qu'à des hausses de prix du blé de 3, 8, 18, 28, 45 dixièmes correspondraient des diminutions de 1, 2, 3, 4, 5, dixièmes dans la consommation.

L'Allemand, au contraire, considère le pain avec moins de vénération que le Français ou l'Anglais. Sa consommation annuelle correspondait, entre 1904 et 1914, à 86 kilogs de froment (Français 212). Pourtant, on observe une certaine fixité dans la demande malgré des fluctuations importantes dans les prix. C'est dire que le caractère d'indispensabilité existerait quand même, mais avec une intensité très faible. Cela se conçoit aisément, si l'on songe que l'Allemand consomme annuellement 900 kilogs de pommes de terre, alors que le Français se contente de 300 kilogs.

(1) Chiffres établis par l'*Economiste français*, n° du 30 juillet 1921.

Les nationaux des pays gros producteurs de blé ont naturellement une tendance à augmenter leur consommation malgré les orientations diverses du marché mondial. Les statistiques dressées par l'Institut international d'agriculture de Rome font ressortir, en dix années, un accroissement de la demande en blé de 26 kilogs par tête d'habitant en Argentine et de 44 kilogs en Australie. Si les Etats-Unis font exeption, ce n'est point une conséquence de la cherté du pain, bien au contraire. D'après la *Dun's Review*, les cours ont peu varié (1). La sous-consommation constatée provient, sans aucun doute, de la richesse relative des nationaux américains, conséquence des hauts salaires (2). Le pain céderait peu à peu la place prépondérante qu'il détient sur la table familiale à des denrées plus agréables au goût. On sait que le pain américain est lui-même en voie de transformation ; il contient déjà différents produits qui lui donnent une saveur particulière.

En définitive, dans toutes les nations grandes consommatrices de pain, le prix influe peu sur sa demande. Il en est de même pour toutes les autres denrées considérées à tort ou à raison, par la masse des consommateurs, comme indispensables à l'existence. La seule conséquence notable des variations de prix est parfois la constitution de stocks ou de réserves familiales des denrées sujettes à une augmentation de prix. Pour le pain, dont la conservation est difficile, la conséquence normale d'une élévation exagérée des prix est la substitution du pain rassis au pain frais. Cette pratique, ainsi que toutes celles du même genre relatives à d'autres denrées, sont d'ailleurs de courte durée, car l'effet psychologique de la hausse s'atténue rapidement avec le temps.

Dans les autres pays, des constatations analogues sont faites pour les denrées jugées indispensables. Il en est ainsi pour le riz en Extrê-

---

(1) La note à payer au boulanger par un habitant de New-Yory ou de Chicago, dans des conditions normales d'achat, s'élevait à 20,534 en 1902, 22,826 en 1908, 21,086 en 1904, chacun de ces nombres-indices correspondant au cours du mois de juillet.

(2) Les hauts salaires américains et leur progression apparaissent par cette simple comparaison. De 1900 à 1910, l'augmentation moyenne des salaires aux Etats-Unis, d'après la *Monthly Labor Review* était de 24 % alors que la vie d'après les indices de *Bradstreet's*, ne s'élevait que de 14 %. En France, d'après la S. G. F., l'accroissement respectif des salaires et de la vie était de 7 % et 8 % pendant la même décade.

me-Orient, pour les dattes en Afrique, etc... Mais partout, on remarque une influence croissante des prix à mesure que le degré d'indispensabilité décroît dans l'esprit de la population.

LA VIANDE

La consommation de la viande est souvent considérée comme un indice significatif du niveau de la vie d'une nation, d'une région ou d'une ville. C'est que la consommation de cet aliment exige une dépense relativement élevée qui en limite la généralisation. Pourtant, la viande offre tellement de variétés et de qualités que toutes les classes de la société moderne peuvent s'en procurer si ce n'est journellement du moins assez fréquemment. Elle n'est donc pas, *stricto sensu*, une consommation indispensable, mais son utilisation rarement exclusive en fait une denrée de première importance dans la composition des plats familiaux. A ce titre, l'étude de la répercussion des prix sur sa consommation offre un intérêt tout particulier.

Si les cours de la viande peuvent être facilement connus, il n'en est malheureusement pas de même pour les quantités et surtout pour les qualités consommées. Une première difficulté provient de la généralité même du mot « viande ». Les statistiques englobent sous cette dénomination des produits d'origine animale fort variable. Pour nous, ce mot désignera uniquement la chair d'animaux dits de boucherie et de charcuterie. La volaille, le gibier, les poissons et les coquillages seront traités à part et sous ces appellations. D'autre part, il n'existe aucun relevé général de la consommation carnée en France et à l'étranger. Le ministère français de l'Agriculture a bien donné, à diverses époques, une évaluation approximative de cette consommation, mais les calculs n'ont été faits que pour des années sans suite (1840, 1862, 1882, 1892) et l'on ne possède aucun renseignement officiel postérieurement à cette dernière date. Nous serons donc obligé de faire appel aux statistiques des octrois, des abattoirs et surtout aux relevés des halles et marchés. Sur ce point, les données des Halles centrales de Paris sont très précises et peuvent servir de base à tout exposé sur la consommation des villes françaises. Quand à la consommation carnée des campagnes, les seuls documents

sérieux sont basés sur les dires et sur les livres de différents bouchers de province.

Un premier fait à signaler, et qui ressort nettement des relevés existants, est l'accroissement de la demande en viande au cours de ce dernier siècle. De 25 kilogs en 1862, elle passe à 57 kilogs en 1909 par habitant-année. Cette augmentation supérieure à 100 %, en moins de cinquante ans, est sans conteste la manifestation du bien-être croissant des familles françaises pendant cette période de prospérité. La question de la baisse des prix absolus est insuffisante, en effet, à expliquer cette suralimentation carnée, tandis que celle de l'accroissement des ressources, eu égard à la diminution du prix des denrées alimentaires, est très concluante.

Quant à la répercussion des variations de prix sur la consommation, envisageons la période des grandes crises d'après-guerre qui est, sans aucun doute, celle qui se prête le mieux à une comparaison utile.

D'après les renseignements communiqués par l'office des prix de la Préfecture de police, le prix moyen du kilogramme de viande, pour l'année entière, s'établit comme suit, pour la période 1920-1922 :

Halles Centrales de Paris

Années	Bœuf	Veau	Mouton	Porc
1920	7 57	9 35	10 80	8 85
1921	5 73	8 60	8 80	6 88
1922	4 74	7 32	9 18	6 91

Pendant la même période, le nombre des bêtes abattues, dans douze villes françaises très diverses, s'élève, en milliers d'unités, (1) :

Années	Bœufs	Veaux	Moutons	Porcs	Chevaux
1920	300,7	374,2	1142,0	343,6	64,5
1921	303,9	442,4	1567,7	561,0	44,2
1922	339,9	465,6	1518,0	538,3	43,5

(1) Ces douze villes sont : Paris, Grenoble, Le Hâvre, Montceau-les-Mines, Nantes, Orléans, Pau, Rennes, Rouen, Saint-Dié, Saint-Etienne, Troyes.

Quant au commerce extérieur des viandes, les statistiques douanières accusent, pendant ces années, un excédent d'importations égal à :

Années	Excédent d'importations
1920	2.357,7 milliers de quintaux
1921	1.349,9 —
1922	1.342,4 —

Notons que cet excédent est très faible, eu égard à la consommation totale de la France. D'après nos calculs, en l'absence de tout document officiel, nous admettrons que ces deux éléments sont dans le rapport de 1 à 10.

L'examen de ces trois tableaux, extraits de statistiques officielles, conduit aux constatations et aux réflexions suivantes.

Tout d'abord, les prix ont fortement baissé, pendant ces trois années, pour le bœuf et pour le veau, la baisse étant moins considérable pour le mouton et le porc dont les cours sont en hausse légère pendant l'année 1922. D'autre part, la consommation a varié suivant une courbe exactement inverse de celle des prix. Le rapprochement de ces deux constatations fait ressortir nettement l'action profonde des prix sur la quantité consommée.

Précisons cette action. Un simple calcul de pourcentage, sur les données statistiques des deux premiers tableaux, montre que pour une baisse maximum des prix de 36 % sur le bœuf, de 21,7 % sur le veau, de 18,5 % sur le mouton, de 22,2 % sur le porc, l'élévation correspondante de la consommation est respectivement de 13 %, de 24,4 %, de 37,2 % et de 63,5 %. La répercussion des variations de prix sur la demande est donc différente suivant la nature de la viande considérée. Réunissons donc dans un tableau, la liste des viandes, d'une part par ordre d'action croissante des prix sur leur consommation et d'autre part, par ordre de cherté absolue. Nous obtenons les deux séries suivantes :

Bœuf	Veau	Mouton	Porc
Bœuf	Porc	Veau	Mouton

Si nous exceptons la viande de charcuterie (Porc), il reste :

Bœuf	Veau	Mouton
Bœuf	Veau	Mouton

Ce qui démontre péremptoirement que l'effet des variations de prix, sur la consommation des viandes de boucherie, sera d'autant plus grande que leurs prix de vente seront plus élevés.

Cela se conçoit aisément. Une hausse générale de la viande conduit inévitablement à la substitution progressive des viandes bon marché aux viandes chères. Ce fait est universel, comme nous le remarquerons au cours de tous nos chapitres. Ici même, il est pleinement vérifié pour les autres viandes. C'est ainsi que la consommation de la viande chevaline est en rapport direct avec le mouvement des prix, donc en rapport inverse avec la demande des viandes ordinaires (1). Si la viande de porc paraît faire exception, ce n'est là qu'une apparence trompeuse, due à ce que la statistique des prix ne fait pas mention du coût moyen des produits de charcuterie dont les frais de préparation et d'exposition élèvent considérablement le prix de vente du kilogramme de porc.

La substitution peut même s'opérer sur des viandes de conserve et spécialement sur les frigorifiées. L'importance de ces dernières, dans l'alimentation populaire et dans la lutte contre la cherté de la vie, a été mise en lumière lors de la guerre mondiale. Avant 1914, l'Angleterre seule avait une organisation méthodique pour ces viandes. En France, nos importations en « frigo » ne comptaient pour ainsi dire pas mais, dès le début des hostilités, nous nous organisions. Sous l'éminente direction de M. le général Abaut et des services de l'Intendance, nos armées reçurent en abondance de cette viande, ce qui permit d'assurer un ravitailement devenu très difficile et de

(1) Sur ce point la statistique des Halles centrales de Paris est tout aussi probante que celle relative aux douze villes françaises :

Années	Viande de boucherie et de porc Quantités produites	Viandes chevalines Quantités produites
1920	64.701.727 kilogs	475.813 kilogs
1921	74.852.615 kilogs	368.317 kilogs
1922	81.591.651 kilogs	197.418 kilogs

limiter la hausse. Malgré les nombreuses tentatives faites pour répandre cette consommation dans la population civile, on n'a pas abouti à des résultats très concluants. Mais le bas prix des viandes congelées constitue certainement un frein à la hausse par suite de la perspective d'une demande plus active (1).

La substitution s'opère enfin sur les multiples qualités de la viande mise en vente. Il faut remarquer toutefois, que l'influence des prix sur la consommation sera limitée ici par la nécessité de vendre tous les morceaux de la bête abattue. Comme nous le savons, l'effet de cette obligation sera l'établissement d'une échelle des prix adéquate à la demande probable de la clientèle.

En cas de hausse, les effets sont inverses. La crise de 1926 et les années qui la précèdent sont aussi probantes sur ce point que la grande crise de 1920.

A la campagne, la répercussion des prix sur la consommation de la viande est très atténuée. Les cultivateurs ont une demande à peu près constante. Pour eux, la viande de boucherie est une consommation de remplacement, destinée à varier le menu quotidien composé presque exclusivement des produits tirés de la ferme. Le boucher professionnel est donc assuré d'une vente régulière d'autant plus que le cultivateur est peu regardant sur le prix, étant souvent lui-même le propre fournisseur du boucher. En cas de hausse par trop considérable, on remarque cependant le fait suivant, qui est d'ailleurs sans influence sur la quantité consommée : certains fermiers détaillent eux-mêmes la viande au lieu de se servir de l'intermédiaire d'un professionnel.

La consommation de la volaille, du gibier et du poisson obéit à des règles de variations fort différentes dont les unes sont comparables à celles qui régissent la consommation des viandes de boucherie tandis que les autres lui sont particulières.

Le poisson de mer ou d'eau douce est l'objet d'une demande dont

(1) Le troisième tableau (importations) en est une preuve manifeste ; les viandes importées, constituées pour la majeure partie de « frigo », sont dans un rapport direct avec la baisse des prix. Voir à ce sujet le rapport de M. le professeur Moussu à la Commission permanente du froid et le livre de M. Edmond Théry, *Les problèmes économiques de la guerre*, 4e éd., Paris, 1916, chez Belin frères.

les fluctuations reflètent le mouvement des prix plus fidèlement encore que les viandes de boucherie.

Le tableau suivant est relatif aux entrées de poissons aux Halles centrales de Paris ; il réunit d'une part, les cours moyens des principales espèces et d'autre part, les quantités introduites pendant la période 1920-1922 :

Années considérées	Cours moyens, le kilog. Marée	Eau douce	Entrées Poisson de mer	Poisson d'eau douce
1920	8 50	10 74	46.587.192 kgs	1.400.000 kgs ?
1921	7 16	9 99	48.962.980 »	1.424.650 »
1922	8 60	8 79	46.505.120 »	1.473.210 »

Par contre, la consommation de la volaille ou du gibier n'est pas toujours fonction du prix. Pour certaines espèces, c'est plutôt une question du goût, de mode qui fera demander telle pièce et non une autre. Cela se remarque pour les lièvres, les pigeons, les alouettes dans le tableau ci-dessous, tandis que les poulets, les sangliers, les cerfs et chevreuils, les cailles sont l'objet d'une consommation plus ou moins en rapport avec les fluctuations des prix.

Halles centrales : Ventes en gros de la volaille et du gibier

Espèces	Nombre de pièces introduites 1921	1922	Prix moyen des différentes espèces Quantités	1921 fr. c.	1922 fr. c.
Poulets	6.016.961	6.848.788	Kg. mort	13,46	12,74
Lapins	3.757.839	3.521.344	Kilog	7,40	7,35
Pigeons	663.687	877.792	Pièce	5,13	5,25
Lièvres	90.664	91.121	Pièce (pays)	14,00	21,20
Sangliers	1.195	1.516	Kilog	5,50	4,80
Cerfs,	2.344	2.300	Kilog	6,75	6,80
Cailles	31.271	65.492	Pièce	3,60	2,50
Alouettes	403.244	529.865	La douzaine	9,50	10,35

En définitive, la viande sous toutes ses formes est un aliment de consommation courante, présentant de telles variétés que le seul effet notable des variations de prix est d'opérer une substitution des espèces ou des qualités dans la demande des différentes classes de la société. Il en est ainsi dans toutes les nations grandes consommatrices

de viande, où les espèces consommées varient évidemment avec la faune du lieu. Notons que la répercussion des prix est immédiate, car les particuliers n'ont point l'outillage nécessaire à la fabrication des conserves. Elle varie en intensité suivant l'importance comparée de la population des villes et de la population des campagnes (1). L'effet des fluctuations des prix s'atténuent d'ailleurs avec le temps par suite du même phénomène psychologique qui joue pour le pain.

LA POMME DE TERRE

Parmi l'infinie variété des espèces végétales que l'homme consomme, nous avons choisi la pomme de terre comme exemple-type de denrées utiles mais non nécessaires à l'existence. C'est que ce légume est consommé par tout le monde et fait l'objet de transactions nombreuses sur les principaux marchés du globe.

La pomme de terre sert à la fois de nourriture aux hommes et aux bêtes. De conservation facile, elle constitue la base des réserves familiales et principalement des réserves du pauvre. D'autre part, l'utilisation industrielle de la pomme de terre est croissante. Pour tous ces motifs, la demande de ce tubercule est très active.

Son prix est très variable, par suite de l'influence prépondérante du climat sur le rendement des récoltes. Un exemple entre beaucoup : en 1909, le prix moyen du quintal à la production était de 5 fr. 48 ; l'année suivante, le même quintal cotait 10 fr. 38. Le rendement à l'hectare avait varié de 107,82 quintaux en 1909 à 55,10 en 1910, pour une surface cultivée identique : 1.547.000 hectares.

L'influence des prix est donc décisive sur la consommation des pommes de terre, d'autant plus que la substitution peut aisément s'opérer sur des denrées alimentaires similaires.

Cette influence varie évidemment suivant le jeu des autres causes agissantes. D'où la nécessité de considérer deux périodes-types de

---

(1) Nous ne pouvons faire ici aucune comparaison internationale par suite du manque d'unité dans les méthodes employées pour établir les statistiques ainsi que de l'absence de précision dans les notes et les sources. Voir à ce sujet l'intéressante communication faite à la XVIe session de l'Institut international de statistique par M. A. MOLINARI, *Statistiche sul consumo della carne con speciale riguardo al consumo dell grandi citta.* — Rome, 1925.

variations des prix ; l'une choisie à une époque où les causes étrangères à celle des prix ont des effets minima sur la demande, l'autre au contraire, à une époque troublée, où le consommateur est sollicité par des sentiments divers et contradictoires (1).

La décade 1889-1898 répond d'une manière satisfaisante à notre premier point de vue. Les salaires et le coût moyen de la vie sont stables, ce qui permet à la consommation de se modeler suivant le mouvement des prix (2).

Le tableau suivant réunit les principales denrées du marché français de la pomme de terre pendant cette période.

Années	Surf. cultiv. Millions d'hect.	Production Mill. de quint.	Prix moyen du quintal	Cons. totale Mill. de quint.	Cons. par hab. Quintaux
1889	1,4	107,0	5,16	106,128	2,76
1890	1,4	110,4	5,13	109,423	2,85
1891	1,4	111,7	5,24	109,695	2,86
1892	1,5	135,4	4,33	133,656	3,49
1893	1,5	118,4	5,32	117,485	3,06
1894	1,5	128,2	4,92	127,165	3,31
1895	1,5	129,2	4,64	128,025	3,33
1896	1,5	129,5	4,48	128,512	3,34
1897	1,5	113,2	5,67	112,226	2,90
1898	1'5	118,3	5,46	117,498	3,03

Pour une surface cultivée sensiblement identique, la production est assez variable, ce qui provoque pendant les années considérées une variation notable dans les prix. La consommation est également fort différente d'une année à l'autre, et l'on constate une certaine harmonie entre ses variations et celles des prix conformément à la loi de la demande. C'est dire que le besoin de pommes de terre n'est pas absolu ; une légère fluctuation des cours intérieurs suffit à imprimer à la consommation une variation en sens inverse, ce qui donne à notre marché une certaine indépendance. D'ailleurs, une simple

(1) Cette nécessité est moins impérieuse pour le pain et la viande par suite des faibles variations de la demande *quantitative* de ces denrées alimentaires.
(2) Voir l'*Annuaire statistique de la France*, année 1924, p. 346 et 348.

comparaison entre les colonnes « production » et « consommation » démontre la faible influence du commerce extérieur de ce légume dont la balance est toujours positive.

Cette harmonie constatée en période d'équilibre économique existe-t-elle encore pendant les années troublées d'après-guerre ? C'est ce que l'examen du marché de la pomme de terre, pendant la période 1919-1924, va faire ressortir.

Réunissons dans un tableau, d'une part les données statistiques relatives au marché de la pomme de terre et d'autre part, les prix moyens de la vente au détail du kilogramme de quelques autres aliments végétaux ainsi que les indices des salaires, calculés par la S. G. F. (1).

Années (a)	Prix moyen du quint.	Cons. totale Mill. de quint.	Prix moyens de vente au détail P. de terre	Haricots	Lentilles	Riz	Salaires Indices
1919	48,15	87,9	0,50	1,30	2,60	1,10	282
1920	52,85	114,9	0,65	2,60	2,30	4,80	402
1921	51,74	82,3	0,75	1,65	2,90	2,05	407
1922	44,02	128,8	0,79	2,37	3,25	2,27	362
1923	37,35	100,0	0,74	3,17	4,05	2,30	419
1924	55,44	152,3	1,03	3,60	3,85	3,01	481

(a) Les prix moyens de vente au détail ne sont relatifs qu'au mois de juillet de chaque année et résultent des évaluations faites d'après les cours pratiqués à Paris dans plusieurs magasins de vente au détail et dans diverses coopératives.

C'est un véritable renversement des règles préétablies qui se manifeste sur le marché de la pomme de terre pendant cette période de réadaptation économique. A des prix maxima correspond une consommation également maximum (1924) et à des prix minima une demande moyenne (1923). Un rapprochement semblable effectué pour les autres années fait ressortir la complète indépendance de la consommation nationale vis-à-vis de la loi de la demande considérée dans ses effets ordinaires.

L'anarchie qui semble régner sur le marché de la pomme de terre n'est pourtant qu'apparente. Le consommateur est toujours sen-

(1) Nous avons fait figurer en premier lieu le prix du quintal car les achats des pommes de terre s'effectuent généralement en demi-gros.

sible aux fluctuations des prix mais, vu le déséquilibre qui atteint l'ensemble des denrées d'origine végétale, ce sont les fluctuations respectives de toutes ces denrées, et non plus celles d'une seule, qui influent sur sa demande en légumes. D'autre part, les modifications survenues dans le montant de ses ressources ou dans ses aptitudes particulières à la dépense ont également une influence très appréciable.

En 1919, par exemple, le bas prix relatif de tous les légumes, joint au désir de vivre le mieux possible, fait que la demande en pommes de terre est inférieure à la moyenne ; la substitution s'opère au profit de denrées plus agréables au goût ou plus riches en éléments nutritifs.

En 1920, l'esprit de réaction du consommateur contre la hausse exagérée des cours aboutit, au contraire, à une consommation très importante de pommes de terre, d'autant plus que l'élévation des prix de ce tubercule avait été moins considérable que celle des autres légumes de remplacement.

Les années suivantes font apparaître une demande toujours dépendante des cours comparés des différents légumes ainsi que des variations des salaires.

En résumé, la consommation de la pomme de terre, en France, reflète assez exactement les fluctuations des prix. La substitution n'a pas lieu entre qualités différentes comme cela s'opère généralement pour la viande, mais entre légumes d'espèces différentes. En période de hausse générale des prix ou de diminution des ressources, la demande en pommes de terre progresse aux dépens de celle des autres denrées de remplacement, par suite de son bon marché relatif. En période de baisse générale ou de bien-être croissant, la pomme de terre cède, au contraire, de son importance au profit d'autres légumes de consommation courante. Enfin, dans les années de stabilité relative des prix, ce sont les cours absolus des denrées mises en vente qui déterminent l'importance comparée de leur demande particulière.

A l'étranger, les mêmes règles se dégagent d'un parallèle entre les prix et la demande en pommes de terre. On remarque, toutefois,

une influence moins accusée des prix sur la consommation de ce légume, surtout dans les pays de race germanique.

LE SUCRE

Alors que les denrées alimentaires précédentes font l'objet d'une consommation assez indépendante, le sucre au contraire est rarement consommé seul ; il possède de nombreux compléments dont les prix réagissent sur sa demande. D'autre part, ce produit offre un curieux exemple de denrées dont l'importance et les caractéristiques de la consommation ont varié au cours des années. L'influence des oscillations des prix du sucre sur sa demande est donc différente suivant l'époque considérée, d'où la nécessité de faire un bref rappel des principales modalités de la consommation de ce produit.

Jusqu'au XVIII[e] siècle, le pharmacien était l'unique détaillant du sucre. Son prix était très élevé pour l'époque et la bourgeoisie seule pouvait s'offrir cette denrée de luxe (1).

L'exploitation grandissante de la canne à sucre abaissa progressivement le prix de vente de ce produit alors exotique et permit aux classes laborieuses une demande qui devait aller s'intensifiant (2). En 1826, le sucre valait au détail de 2 fr. 50 à 3 fr. 20 le kilogramme.

Les progrès de l'industrie naissante de la betterave sucrière, après les travaux de Benjamin Delessert et de Thiéry, réussirent enfin à faire du sucre une denrée de consommation courante et de première nécessité. Au cours du XIX[e] siècle, l'orientation générale du prix de vente des sucres fut à la baisse, mais les vicissitudes de la législation sucrière modifièrent constamment cette tendance. Quoi qu'il en soit, le consommateur français de 1913 voyait avec satisfaction le kilogramme de sucre se vendre chez tous les détaillants au prix de 0 fr. 70.

---

(1) Au XVI[e] siècle, le sucre valait 10 francs le kilogramme et était vendu à l'once. Mais dès le XVII[e] siècle, on enregistrait une baisse de 4 francs environ, à la suite de l'extension de la culture de la canne à sucre aux Antilles.

(2) BRILLAT-SAVARIN cite les paroles suivantes d'un de ses amis, au temps du blocus continental, où le sucre valait 10 francs le kilog : « Si jamais il revient à 3 francs, je ne boirai jamais d'eau qu'elle ne soit sucrée. » D'après le V[te] d'AVENEL, *Histoire économique, op .cit.*

En conséquence, la courbe de la demande en sucre est très sinueuse au cours du siècle, malgré sa tendance très nette a l'élévation.

En France, elle peut se scinder en six courbures caractéristiques.

La première va des origines du traitement mécanique de la betterave sucrière à l'année 1860 ; elle accuse une consommation très faible, en progrès constant, qui s'élève de 2 kg. 500 par habitant en 1840 à 5 kg. 5 en 1860.

L'année 1860, marquant un changement dans la politique des sucres, est le point de départ d'une nouvelle courbure, dont le tracé indécis se modèle harmonieusement sur les tarifs en vigueur. Pendans une période de vingt années, la consommation française est fort variable et l'on ne peut dégager aucune tendance précise de notre marché.

Puis, on relève une forte dénivellation de la courbe en cette année 1881 où la demande nationale passe brusquement de 8 à 10 kgs (1). Par suite, la consommation demeure stationnaire jusqu'en 1903, date de la fameuse Convention de Bruxelles qui mit fin à la concurrence ruineuse que se faisaient entre elles les principales nations sucrières.

La ratification de cette convention par la France eut pour conséquence immédiate une diminution importante des exportations et, par contre-coup, une augmentation de la demande intérieure qui s'élève de un million de quintaux en une année. La consommation continue à croître par la suite et l'on note les chiffres de 18 kg. 1 en 1913, par habitant, contre 11 kg. 8 en 1902.

La destruction de nos principaux centres de production pendant la guerre ainsi que le contingentement obligé des denrées alimentaires importées diminuèrent la quantité consommée de moitié entre les années 1913 et 1918.

Par contre, l'après-guerre, caractérisée par cette soif de jouissances déjà signalée, devint une période de surconsommation de sucre La courbe de la demande fait apparaître une consommation individuelle de 20 kgs dès 1922,, contre 16 en 1919, malgré une hausse de 40 %.

---

(1) Les poids cités sont exprimés en sucre brut jusqu'en 1895, et en sucre raffiné à partir de 1896.

L'influence des variations de prix sur la demande en sucre est donc variable suivant les années considérées.

Très sensible aux moindres fluctuations des cours pendant la majeure partie du siècle dernier, cette demande tend à devenir indépendante de l'échelle des prix à mesure que le sucre s'affirme denrée de première nécessité dans l'esprit de la masse.

Voici un parallèle fort concluant entre les prix moyens du kilogramme de sucre et la consommation individuelle, à diverses époques (1) :

Années	Prix	Cons.	Années	Prix	Cons.	Années	Prix	Cons.
1875	0 fr. 71	7 kg. 2	1905	0 fr. 65	15 kg. 1	1920	3 fr. 08	18 kg. 2
1876	0,72	7,2	1906	0,57	13,6	1921	2,97	14,8
1877	0,82	6,9	1907	0,57	14,8	1922	2,68	20,1
1878	0,69	7,2	1908	0,60	14,9	1923	3,87	19,0
1879	0,67	7,5	1909	0,62	15,2	1924	3,78	19,6

La comparaison des statistiques officielles permet encore d'affirmer que tout changement dans l'orientation des cours du sucre produit sur la consommation des effets plus importants que l'aggravation de la hausse ou de la baisse. C'est d'ailleurs là une remarque qui peut être faite pour tous les produits de grande utilité ou nécessaires à l'existence. En voici quelques exemples pour le sucre :

Années	Prix	Cons.	Années	Prix	Cons.	Années	Prix	Cons.
1880	0 fr. 72	8 kg. 6	1887	0 fr. 38	11 kg. 7	1894	0 fr. 37	11 kg. 8
1881	0,73	10,0	1888	0,45	11,3	1895	0,33	12,1
1882	0,71	10,8	1889	0,52	10,7	1896	0,35	10,7
1883	0,63	10,6	1890	0,46	11,9	1897	0,32	10,4
1884	0,42	10,9	1891	0,47	11,8	1898	0,30	11,0

Les statistiques officielles publiées par la S. G. F. étant annuelles,

---

(1) Les données statistiques relatives au prix, dans les deux tableaux qui suivent, ont été extraites des Tableaux décennaux de l'Administration des douanes (valeurs à l'importation) jusqu'à l'année 1901. Depuis 1901, elles résultent des cours mensuels de différents marchés intérieurs.

Quant à la consommation individuelle, nous rappelons qu'elle est exprimée en sucre brut jusqu'en 1895 et en sucre raffiné à partir de 1896

il faut faire appel aux livres des détaillants pour discerner l'influence immédiate des variations de prix sur la consommation.

De l'examen de certains d'entre eux, il ressort que la majoration ou la diminution des prix, au détail, ne se répercute pas immédiatement sur la demande des particuliers. La raison en est simple. Les consommateurs possèdent généralement des denrées complémentaires au sucre au moment de la variation des prix. Pour les utiliser normalement, ils sont dans l'obligation de conserver, pour un temps du moins, leur consommation habituelle en sucre. On remarque, toutefois, une légère élévation de la demande en cas de hausse prévue, par suite de la constitution de réserves par les consommateurs prévoyants mais, fait remarquable, l'accroissement des quantités achetées est sensiblement identique, quelle que soit l'amplitude de la hausse.

D'autre part, les effets des variations de prix sur la consommation du sucre sont aggravés ou diminués suivant qu'il y a concordance ou discordance entre les fluctuations des prix des compléments courants du sucre tels que le café, le lait, les fruits, etc.

Enfin, lors des grandes perturbations dans les cours du sucre, on ne remarque pas ces substitutions nombreuses, constatées pour d'autres denrées. Il faut excepter naturellement les périodes troublées où le ravitaillement est désorganisé et où le jeu de la loi de l'offre et de la demande ne peut s'exercer normalement. Une variation de la consommation globale est seule enregistrée.

A l'étranger, le problème de la répercussion des prix sur la demande reçoit des solutions différentes suivant que le pays considéré est producteur ou importateur de sucre.

L'Empire Allemand était celui qui se rapprochait le plus de la France, avant 1914, quant aux variations de la consommation du sucre sous l'influence des prix. Les statistiques allemandes font apparaître cependant une harmonie plus complète entre la courbe des prix et celle de la consommation, conformément à la loi de la demande. En limitant la comparaison aux années postérieures à 1890, où les statistiques françaises commencent à accuser une certaine liberté d'allure dans la courbe de la consommation, on remarque tout d'abord une période de quatre années de complète stabilité dans les prix

et dans la demande allemande. De 1894 à 1898, un fléchissement brusque des cours apparaît dans les relevés officiels. Corrélativement, la consommation progresse de 500.000 quintaux environ par année. Puis, une nouvelle période de stabilité s'ouvre en 1899 et va durer également quatre années pendant lesquelles la demande totale est de 6 ou 7 millions de quintaux selon que l'indice des prix, calculés par le Dr. Conrad, est supérieur ou inférieur au nombre 82. Tout se passe comme si le peuple allemand avait une volonté commune et obéissait à toutes les règles d'une discipline économique. La ratification de la Convention de Bruxelles fait passer la consommation intérieure de 7 à 10 millions de quintaux, mais les cours ont baissé proportionnellement (indice 59). Si les dernières années de paix semblent faire exception à la loi de la demande, c'est que la hausse des salaires, de 1911 à 1913, fut de 16 %, pour une élévation du coût de la vie sensiblement égale à 5 %. L'appauvrissement de la plupart des classes sociales allemandes, après la guerre et la banqueroute de 1923, redonne ensuite au sucre un peu de son caractère somptuaire de jadis. La survivance de ce concept fait que l'Allemagne d'aujourd'hui consomme ce produit fort irrégulièrement et l'on peut dire que la consommation du sucre, en ces dernières années, dépend davantage de l'état d'esprit de la population, que de l'échelle des prix.

Des analyses semblables, faites pour d'autres Etats producteurs, permettent de dire que la consommation en sucre d'un pays sucrier est rarement en régression, diminuant peu en période de hausse et augmentant généralement en période de baisse ou de stabilité. Cette consommation paraît être liée, en outre, au bien-être des peuples (1).

Quant à la demande des nations non productrices, elle reflète davantage les oscillations des cours, même après-guerre, où l'augmentation des dépenses d'agrément est manifeste. C'est ainsi que la de-

---

(1) Voici la progression de la consommation par tête d'habitant pour trois Etats producteurs fort dissemblables :

ETATS-UNIS : période 1901-1905 : 32 kg. 2 ; période 1920-1924 : 46 kg. de sucre brut, d'après le *Statistical Abstract*.

BELGIQUE ; période 1901-1905 : 9 kg. 6 ; période 1920-1924 : 14 kg. 4 de sucre raffiné, d'après la *Commission des sucres de Bruxelles*.

ITALIE ; période 1901-1905 : 3 kg. ; période 1920-1924 : 4 kg. 8 de sucre raffiné, d'après l'*Annuario statistico italiano*.

mande britannique a baissé de 7 kilogrammes par habitant année de 1911-1913 à 1920-1924, que la demande helvétique a subi une baisse de 5 kilogrammes pendant la même période, tandis que toutes les nations sucrières accusaient une augmentation souvent énorme de la consommation intérieure.

Les remarques précédentes, particulières au sucre, peuvent être étendues à toutes les denrées utiles répondant à un besoin croissant. Citons en exemples le beurre, les épices et la plupart des produits exotiques comme le cacao dont la demande s'est élevée, pour la France, de 0 kg. 042 par hab. en 1840 à 1 kg. 154 en 1920. Le café et le thé peuvent être également rangés dans cette catégorie, mais certaines particularités de leur consommation ainsi que l'importance croissante de leur marché exigent des développements spéciaux.

LE CAFÉ

Le café est un produit exotique de consommation courante dans le monde actuel. Il est le type des boissons fort en honneur sur toutes les tables familiales et qui ne coûtent pas trop cher. Mis à la mode, en France, par Soliman Aga, ambassadeur du Grand Seigneur, vers 1669, il se vendit bientôt à des prix très abordables pour la bourgeoisie et les gens aisés. A la fin du XVII[e] siècle, des Levantins ambulants le vendaient dans les rues de Paris pour 0 fr. 35 la tasse (1). La baisse graduelle du sucre, denrée complémentaire par excellence du café, accentua encore le mouvement d'extension de la consommation de ce dernier produit et toutes les statistiques officielles des différents Etats s'accordent sur ce point. En France, chaque habitant consomme annuellement 4 kg. 13 de café, moyenne des années 1920-1923, contre 1 kg. 76 en 1881-1885 ; en Italie, nation pauvre, la demande individuelle n'est que de 1 kg. 11 contre 0 kg. 11, tandis qu'aux Etats-Unis, nation riche, elle est de 5 kg. 32 contre 3 kgs environ. L'accroissement n'est pourtant pas continu ; il varie dans une certaine mesure avec les oscillations des prix, suivant des règles que nous allons préciser.

---

(1) Voir l'*Histoire économique* du V[te] d'AVENEL, *op. cit.*, tome 6, p. 83 et suiv.

En France, la comparaison des prix de vente et de la consommation globale du café n'est vraiment intéressante que depuis 1870, où les relevés ont été faits avec soin par l'Administration des douanes et par la S. G. F. Les chiffres suivants, relatifs aux différents cours du café, sont extraits, de 1870 à 1900, des *Tableaux décennaux des douanes* (valeur à l'importation) et de 1900 à nos jours, des cotes officielles de notre grand marché du Havre (valeur à l'entrepôt), d'après la *Revue commerciale et maritime* de cette ville (1).

La guerre de 1870 fut la cause directe d'une consommation anormale de café, par suite des besoins impérieux de la troupe. L'excédent d'importations de 75.999.143 kgs, nombre sans précédent pour l'époque et qui ne devait être dépassé qu'en 1896, n'a donc aucun rapport avec le prix moyen du kilogramme qui ressort à 1 fr. 50. Mais cette consommation énorme devait réagir sur les cours, par suite de la diminution des stocks, et l'on note une hausse ininterrompue de 1871 à 1874 qui atteignit 52 %. Cette soudaine élévation des prix influença la demande des particuliers qui s'était substituée à celle du gouvernement. Une stricte application de la loi de la demande aurait voulu que la consommation fût minimum en cette année 1874 où les cours furent maxima. Ce n'est pourtant pas ce qui ressort des statistiques de l'époque. La demande minimum est enregistrée en 1872, avec une moyenne individuelle de 0 kg. 462 contre 1 kg. 109 en 1871 et 1 kg. 233 en 1873. C'est que la consommation du café est dans une dépendance très étroite du bien-être de la population qui se mesure par le pouvoir d'achat des ressources de tous les habitants. L'influence des variations des prix de vente du café n'existe donc que dans la mesure où ces variations modifient le rapport existant entre le coût de la vie et le chiffre des ressources des consommateurs. L'année 1872 est, en effet, celle où ce rapport semble être le plus petit.

De 1875 à 1900, la courbe de la demande affecte la forme d'une sinusoïde dont les maxima et les minima varient avec l'importance des fluctuations des prix. Elle est d'autre part inclinée sur l'axe des

(1) On sait que c'est par le port du Hâvre que se fait la majeure partie des introductions de café en France.

temps, car la richesse générale de la nation progresse d'année en année, ce qui confirme d'ailleurs notre manière de voir précédente. C'est ainsi que la consommation individuelle est supérieure en 1900 à celle de 1884 (2 kg. 119 contre 1 kg. 786) alors que les cours du café sont sensiblement identiques (1 fr. 12 contre 1 fr. 17).

Au début du XX^{e} siècle, la consommation devient fort capricieuse, ainsi que le témoigne le tableau suivant qui réunit les principales données intéressantes pour la période 1901-1911.

Années	Prix moyen au Havre le kil.	Consommation totale par habitant Tonnes	Kilogs	Prix moyen du sucre le kil.	Salaires indices S.G.F.
1901	0 fr. 78	84 211,3	2,216	1 fr.	101
1902	0,71	85 818,9	2,263	0,94	96
1903	0,67	111 572,3	2,860	0,81	96
1904	0,87	76 281,2	1,951	0,62	95
1905	0,92	90 971,0	2,321	0,65	95
1906	0,91	97 826,3	2,492	0,57	100
1907	0,77	101 534,9	2,584	0,57	103
1908	0,82	102 752,9	2,608	0,60	104
1909	0,87	107 930,8	2,737	0,62	104
1910	1,06	111 816,1	2,828	0,71	105
1911	1,44	111 042,0	2,805	0,74	108

Il apparaît tout d'abord, dans cette décade, deux périodes bien distinctes, à peu près d'égale durée et séparées par l'année 1905.

De 1901 à 1905, la consommation du café est irrégulière alors que les prix sont eux-mêmes instables et n'offrent aucune tendance bien précise. De 1905 à 1911, au contraire, la consommation est très disciplinée, augmentant en moyenne de 100 grammes par habitant-année, tandis que les prix, hésitants jusqu'en 1907, s'orientent par la suite et sans retour vers la hausse.

Les cours du sucre sont à peu près de même sens que ceux du café sauf qu'aux maxima de 1905 et 1906, pour le café, s'opposent des minima en 1906 et 1907, pour le sucre.

Quant aux nombres-indices des salaires, calculés par la S. G. F., ils décroissent de 1901 à 1904-05, pour croître ensuite d'une manière discontinue.

Ces derniers éléments de variation vont nous fournir les raisons pour lesquelles la consommation du café paraît être en contradiction avec l'orientation des cours relevés au Havre.

De 1901 à 1905 exclus, la loi de la demande reçoit une application incontestable si l'on se souvient que les changements d'orientation dans les cours du marché influencent davantage la consommation que l'accentuation de la hausse ou de la baisse. Toutefois, la diminution de la consommation en 1904, consécutive à la forte augmentation de 1903, semble être quelque peu forcée par la statistique officielle. Elle assimile en effet la demande à la consommation, puisqu'elle calcule cette dernière par une simple différence entre les importations et les exportations. En outre, si on songe que l'année 1903 fut celle de la ratification de la Convention de Bruxelles, on conviendra aisément que l'esprit de spéculation ne fut pas étranger à cette brusque variation de la demande nationale. Il était à prévoir en effet que la baisse des sucres, qui allait se dessiner dans les pays sucriers à la suite de cette convention, réagirait sur la demande du café et, par contre-coup, sur son prix (1). Ce qui eut lieu. Les importateurs, ayant stocké en 1903, liquidèrent dès 1904, la hausse ayant atteint 30 %. L'excédent d'importations de 1903 fut ainsi la cause directe du déficit de la demande en 1904 alors que la consommation n'augmentait, selon nous, que de 200 grammes par habitant, pour diminuer ensuite de 100 grammes environ.

A partir de 1905, la consommation est à peu près indifférente aux vicissitudes du marché ; elle progresse régulièrement, que les cours du café soient en baisse (de 1905 à 1907) ou en hausse (de 1907 à 1911) sauf en l'année 1911, où l'élévation des prix dépasse 35 %. C'est que les cours du sucre sont en retard sur ceux du café et les salaires, majorés de plus de 10 %.

Ainsi, quelle que soit l'époque considérée, la conclusion est la même : la consommation du café croît avec le bien-être des populations et d'autant plus vite que les prix du café et du sucre sont moins élevés.

---

(1) La Convention de Bruxelles mettant fin à la pratique des primes à l'exportation eut ce résultat de faire abolir les droits intérieurs qui avaient été créés comme contrepartie.

La guerre et l'après-guerre ont-elles modifié ce résultat ? Nous ne le pensons pas, malgré la hausse énorme du café, conséquence du fléchissement de notre monnaie nationale.

Pendant la guerre, toute comparaison est impossible par suite du contingentement suivi d'une prohibition des importations à partir du 1er janvier 1918. Mais dès 1919, le commerce redevenant libre, les statistiques offrent à nouveau un certain intérêt. Les prix s'élèvent rapidement, l'habitude de boire le café à tout propos ayant survécue à l'armistice. Alors que la taxe gouvernementale fixait les cours maxima, dans les dernières années de guerre, à 100 francs pour le terme et à 107 francs pour le G. A. Santos en disponible, on note, au Havre, dès 1919, une hausse supérieure à 100 % pour les cafés « Brésil » et plus considérable encore pour les « Mokas ». Malgré cette hausse, la demande individuelle s'établit à 5 kg. 390 contre 2 kg. 904 en 1913.

L'année de la paix écoulée et la soif de jouissance apaisée, le peuple français recouvrant peu à peu ses habitudes d'épargne, la demande commence à fléchir dès le mois de mai 1920. La consommation européenne étant elle-même en régression, les cours s'orientent à la baisse. Au mois d'août, la diminution des prix devient générale et, en décembre, les cours se fixent à un taux moitié du taux de mai (1).

Les prix restent stationnaires en 1921 ; la cote moyenne du Santos est de 2 fr. 82 contre 4 fr. 56 en 1920. Mais l'année suivante, une hausse continue affecte l'ensemble du marché. Le prix moyen du kilogramme de Santos s'élève rapidement de 2 fr. 82 à 10 fr. 54 en 1925. Pourtant la consommation française reste sensiblement constante comme dans les dernières années qui précédèrent la guerre. C'est que le café répond désormais à un véritable besoin dont l'intensité s'accroît avec le temps.

A l'étranger, les conclusions relatives à l'influence des variations de prix sur la consommation du café varient évidemment avec les

---

(1) C'est l'époque où le gouvernement brésilien envisageait la question de revaloriser le café par des emprunts émis principalement aux Etats-Unis.

habitudes sociales des nations considérées, puisque ce produit n'est pas indispensable à l'existence.

C'est ainsi qu'en Allemagne, les prix ont une influence prépondérante sur la demande, même dans la période contemporaine. La baisse enregistrée à la fin du dernier siècle fit croître la consommation de 2 kg. 39 en 1886-90 à 3 kgs en 1901-05. Quant à la hausse subséquente, elle eut une répercussion inverse. La demande individuelle n'est plus que de 2 kg. 59 en 1911-13 et de 0 kg. 78 en 1920-24.

L'Angleterre, par contre, offre un curieux exemple de substitution que l'on ne remarque pas en Allemagne après 1910. C'est celle du thé au café. La faveur croissante du Britannique pour le thé est peut-être une question de goût, mais c'est également une question de prix ainsi que nous allons le voir.

Jusqu'à l'année 1914, la statistique révèle une augmentation de prix plus rapide pour le café que pour le thé. Alors que les indices relatifs à ce dernier produit oscillent autour du nombre 120, ceux du café progressent d'une façon sensiblement continue depuis 1906, et l'élévation des prix atteint 75 % en sept ans (1). Corrélativement, l'excédent d'importations du thé passe, de 1900 à 1913, de 1.162 millions de quintaux à 1.387, chaque année accusant un progrès sur la précédente. Pour la boisson noire, au contraire, l'excédent d'importations diminue de 132 à 127 millions de quintaux pendant la même période.

Si la guerre renverse momentanément les tendances respectives des marchés du thé et du café et que l'Anglais consomme toujours la même quantité de thé, c'est que cette denrée exotique répond désormais à un véritable besoin, comme le café en France. Ce fait ressort également de la comparaison des statistiques des prix et de la consommation d'après-guerre. Alors que les cours sont en hausse constante, la demande individuelle de thé progresse encore (2).

Les conclusions précédentes sont également vraies pour les nations

---

(1) Indices calculés par « *The Economist* » nos 3730, 3782, 3834, 3886, 3938 et 8991 ; base 100, moyenne des prix pour la période 1901-1905

(2) Voir le *Statistical abstract of the United Kingdom.*

grandes consommatrices de thé, au premier rang desquelles se trouve l'Australasie. Dans ces pays, le thé joue un rôle analogue à celui du café en France.

En définitive, la consommation du café ou du thé obéit généralement aux règles de la demande d'un produit désirable mais non indispensable. S'il est des nations où cette consommation répond à un réel besoin par suite d'une habitude séculaire, il faut se souvenir qu'à l'origine de toute coutume, il existe souvent quelques raisons économiques qui ont milité à sa formation.

LE VIN

Le vin est la boisson favorite des Français. Produit du sol national, il est en partie consommé par les propriétaires récoltants, ce qui est une première cause d'atténuation des effets des variations de prix. D'autre part, l'habitude, jouant un grand rôle dans sa demande, constitue une seconde cause d'atténuation qui porte principalement sur le nombre des consommateurs. Par contre, la faculté de mélanger l'eau et le vin ou des vins de provenances diverses est une cause d'aggravation de ces effets sur la quantité comme sur la qualité des vins consommés.

D'une manière générale, les statistiques de la consommation des vins sont incertaines, car la plupart des consommateurs possèdent des réserves dont le renouvellement ne s'opère pas forcément après épuisement. A l'exemple de la S. G. F., nous devrons donc assimiler la consommation à la demande, et calculer cette dernière d'après les récoltes et la balance du commerce extérieur ou d'après les relevés de gros négociants en vins. Pour les prix, nous tablerons sur les cours à la production, ceux-ci étant plus uniformes que les prix de détail qui se modèlent d'ailleurs sur les premiers (1).

Les variations du prix des vins, en France, sont particulièrement importantes, par suite de la difficulté des approvisionnements à l'extérieur et de l'aléa de la culture de la vigne. Notre pays récolte les

(1) En 1913, il existait en France 482.704 débitants, 32.409 marchands en gros et de nombreux épiciers qui vendaient du vin. C'est dire le manque d'uniformité des prix de vente de cette boisson.

2/5 de la production mondiale ; en y réunissant l'Algérie et la Tunisie, la proportion est de ½ ; les autres nations viticoles n'ont donc qu'une production très faible et ne peuvent exporter que par petites quantités, d'autant plus que leurs nationaux consomment, à l'instar des Français, la presque totalité des récoltes. C'est ainsi qu'en 1910, où le déficit se chiffrait par 25,9 millions d'hectolitres par rapport à 1909, année moyenne, nous n'importions que 8 millions d'hectolitres, soit le tiers seulement de ce qui nous manquait. Les cours se sont donc élevés pour abaisser la consommation, conformément à la loi de l'offre et de la demande.

Examinons l'influence des variations de prix sur la demande dans une période de stabilité économique, puis dans ces années d'après-guerre, où les différents marchés furent l'objet de profondes perturbations.

La décade 1901-1910 va encore nous donner les éléments d'une comparaison fructueuse.

Les données suivantes sont extraites de l'*Annuaire statistique de la France.*

Années	Production (a) Millions d'hectol.	Valeur de l'hectol. (b) Francs	Consommation Millions d'hect.	Lit. par hab.
1901	57,9	16	59,6	153
1902	39,8	21	42,2	108
1903	35,4	27	39,8	100
1904	66,0	19	71,0	182
1905	56,0	15	59,2	152
1906	52,0	18	55,7	142
1907	66,0	17	69,2	176
1908	60,5	16	65,1	166
1909	54,4	18	58,3	148
1910	28,5	39	34,2	87

(a) non compris la Corse. — (b) valeur moyenne de la récolte.

Dans cette décade, on compte 5 années de hausse et 5 années de baisse des prix du vin ; c'est donc bien une période de stabilité économique.

Groupons les années de hausse par ordre d'élévation croissante des prix sur les années qui les précèdent immédiatement :

1900 : 12.50 %; 1906 : 20 %; 1903 : 29% ; 1902 : 31 %; 1910 : 117 %.

Constituons de même une seconde série des années de diminution croissante de la consommation :

1906 : 6,5 % ; 1903 : 7 % ; 1909 : 11 % ; 1902 : 29 % ; 1910 : 41 %.

A part l'année 1909, les années sont dans le même ordre. L'influence de la hausse des prix sur la quantité consommée est donc normale si l'on note que l'année 1909 fait suite à une série de 5 années où la demande individuelle est supérieure à la moyenne qui s'établit à 141,4 litres.

Remarquons d'autre part que la hausse est continue de 1901 à 1903 et de 1908 à 1910. La diminution de la consommation est-elle proportionnelle à l'élévation des prix ?

En 1902, pour une hausse des prix de 31 %, la diminution de la demande est de 29 %, soit un rapport de $\frac{31}{29}$, sensiblement égal à 1 ; en 1903 ce même rapport est de $\frac{29}{7}$, sensiblement égal à 4. Il s'ensuit que, pour une hausse double, la diminution de la demande est quatre fois moindre.

La même comparaison, basée sur les années 1909 et 1910, fait apparaître une diminution de la demande 2,5 fois moindre, pour une hausse dix fois plus forte.

Donc, plus la hausse s'accentue, moins la diminution de la demande est forte. En conséquence, la quantité consommée tend asymptotiquement vers une valeur limite inférieure à mesure que les prix s'élèvent, ce qui démontre que le vin, en France, est considéré par une partie de la population comme un produit nécessaire, sinon indispensable.

A l'inverse, la baisse des prix donne lieu à des constatations fort différentes quant à la demande des vins français.

La courbe des prix est descendante en 1904-1905 et en 1907-1908.

En 1904, pour une baisse de 30 %, l'augmentation de la demande se chiffre par 82 %, mais en 1905, la baisse s'accentuant d'une valeur égale à 21 %, on note au contraire une diminution de la demande qui atteint 38 %. Même remarque en 1909-1910 : à une baisse de prix successive de 5,6 % et de 5,9 % correspond une demande croissante, puis décroissante (+ 24 % et — 6 %). C'est dire que le con-

sommateur français dans les années d'abondance, où les cours s'orientent à la baisse, fait une réserve de vin dont l'importance varie avec ses disponibilités. Par contre, si les conditions climatériques sont telles que, l'année suivante, la récolte soit encore bonne et que les cours accentuent leur mouvement de baisse, le même consommateur, faute de place ou faute d'argent, ne peut maintenir sa demande antérieure malgré une consommation croissante. Il y aura donc forcément un changement d'orientation dans la courbe de la demande.

Faisons la somme algébrique des différents pourcentages obtenus pour les deux couples d'années considérés.

Nous pouvons dire qu'à une baisse totale de : 30 % + 21 % = 51 % correspond une augmentation finale de la demande de : 82 % — 38 % = 44 %.

De même, à une baisse totale de : 5,6 % + 5,9 % = 11,5 % correspond une augmentation finale de la demande de : 24 % — 6 % = 18 %.

Il s'ensuit qu'à une baisse : $\frac{51}{11,5} = 4,4$ fois plus forte, l'accroissement de la demande est : $\frac{41}{18} = 2,3$ fois plus fort. Si la baisse s'accentue davantage; un calcul analogue, effectué sur d'autres périodes, montre que l'augmentation de la demande, toujours positive, est de moins en moins forte. En conséquence, la quantité consommée tend asymptotiquement vers une valeur limite supérieure, à mesure que les prix s'abaissent, ce qui démontre que la faculté de consommation du vin a une limite et qu'il existe un élément de population réfractaire à cette boisson quel que soit le niveau des prix. Si nous pouvions tabler sur des valeurs limites, il serait aisé de déterminer les quantités extrêmes entre lesquelles oscille la consommation annuelle et, par là-même, calculer l'importance de cet élément réfractaire.

Quel est l'effet des variations de prix sur la qualité des vins consommés ? D'après les livres de commerce et les dires de différents marchands de vin en gros, il est rare de constater une substitution de qualités dans les commandes de vins ordinaires ; l'habitude a donc une action ici encore. Il en est tout autrement pour les vins fins et de luxe. A part les grands crus dont la production est limitée et

suffit à peine à une demande toujours active, les vins de marque sont l'objet d'une consommation variable avec le niveau des prix. Suivant les années, il y a mévente de telle ou telle marque, ce qui rétroagit souvent sur les prix.

L'après-guerre n'a pas modifié sensiblement les conclusions précédentes relatives à la quantité et à la qualité des vins consommés mais, dès 1919, on constate un décalage des limites inférieure et supérieure entre lesquelles se place la consommation réelle. Tout se passe comme si une nouvelle catégorie de consommateurs s'était jointe aux consommateurs de jadis. La courbe de la demande n'est donc pas déformée ; elle conserve sa forme caractéristique, mais elle admet un nouvel axe de symétrie.

La comparaison des donnée ssuivantes, avec celles de la période 1901-1910, est très significative :

Années (a)	Production Millions d'hectol.	Valeur de l'hectolitre Francs	Consommation Mill. d'hectol.	Lit. par hab.
1921	47,8	98	51,4	131
1922	76,6	65	83,5	212
1923	59,7	86	66,3	168
1924	73,0	72	78,9	200

(a). Alsace-Lorraine et Corse non comprises.

Les statistiques étrangères sont moins intéressantes puisque la France est la première nation viticole du monde. Remarquons, toutefois, l'influence plus grande des variations de prix sur la consommation des autres nations productrices. En Italie, par exemple, d'après l'*Annuario statistico italiano*, une hausse de quelques lires par hectolitre diminue dans de fortes proportions la demande nationale. Quant aux pays non producteurs, leur demande est très faible mais presque insensible aux fluctuations des prix. C'est que, dans ces nations, le vin est une boisson fort recherchée et qui ne figure pas tous les jours sur la table familiale. Consommation de haut luxe, par suite des frais de transport et de la bonne qualité des crus exportés, le vin est demandé uniquement par quelques habitants aisés qui ne regardent pas à la dépense.

On peut affirmer enfin que le vin est le prototype de toutes ces

boissons nationales ou provinciales qui se comportent d'ailleurs comme lui quant à leur demande, dans leurs pays respectifs. Il faut de grandes variations de prix pour augmenter ou diminuer le nombre des consommateurs, mais de légères fluctuations suffisent en général à modifier la quantité et la qualité des vins consommés.

LES SPIRITUEUX

Parmi les nombreuses consommations superflues, nous avons choisi les spiritueux pour caractériser ce dernier genre de produits de consommation par suite de leur grande diffusion dans tous les milieux sociaux, de leur prix très élevé et de leur manque total d'utilité à l'organisme.

Le titre variable des boissons alcooliques nous obligera à tabler en alcool pur. D'autre part, comme nous trouvons à la base de toute variation des prix un changement du régime appliqué, par suite des droits énormes qui grèvent ces boissons et de l'incidence de ces droits, nous pourrons mesurer ces variations, sans grande erreur, par les modifications apportées dans le montant des différents droits perçus. Enfin, dans l'estimation de la demande totale, nous serons dans l'obligation de mentionner uniquement les seules quantités connues et publiées, le privilège des bouilleurs de cru ayant toujours été une cause d'erreur dans l'évaluation exacte de la consommation (1).

En France, contrairement à la demande vinicole, celle des spiritueux est très régulière : croissante jusqu'en 1900, stationnaire de 1900 à 1910 et décroissante depuis la guerre.

Pourtant le régime fiscal a été souvent modifié au cours de ce dernier siècle.

Les droits perçus, dans notre pays, sur les boissons alcooliques, sont au nombre de trois :

1° Un droit de consommation successivement fixé, décimes com-

(1) En France, le privilège des bouilleurs de cru a été réglementé pendant deux périodes allant l'une de la loi du 2 août 1872 à la loi du 14 décembre 1875 ; l'autre, périodes allant l'une, de la loi du 2 août 1872 à la loi du 14 décembre 1875 ; l'autre, de la loi du 31 mars 1903 à la loi du 27 février 1906. Il fut supprimé, sous réserve de certaines exemptions accordées à titre viager, par la loi du 30 juin 1916.

pris, par hectolitre d'alcool pur, à : 55 francs en 1824, 37 fr. 40 en 1830, 60 francs en 1855, 90 francs en 1860, 150 francs en 1871, 156 fr. 25 en 1873, 220 francs en 1900, 400 francs en 1916, 600 francs en 1918 et 1.000 francs en 1920.

En outre, les absinthes et similaires ont été soumises à une surtaxe de 50 francs en 1907.

2° Un droit d'entrée augmenté en 1855, 1872, 1873 et supprimé par la loi du 22 février 1918. Avant cette loi, il était souvent doublé par des taxes d'octroi variables.

3° Une taxe de fabrication établie, en 1902, sur les alcools autres que ceux de vins dont le taux varie suivant les primes payées aux fabricants d'alcool dénaturé.

Quelles furent, en regard de cette constante élévation des droits, les vicissitudes de la consommation individuelle ?

En 1830, chaque Français consommait 1,12 litre d'alcool pur ; la diminution du droit de consommation n'a pas eu d'influence notable sur la demande, celle-ci s'établissant à 1,13 litre en 1832.

L'année 1855 voit s'élever le droit de consommation et le droit d'entrée. Ici encore, on n'observe pas de répercussion sensible sur la quantité consommée. On ne relève qu'un faible ralentissement dans l'essor de la demande individuelle. Par contre, la nouvelle augmentation de 1860 arrête pour un temps l'accroissement de la consommation.

Dans les années qui suivirent immédiatement la guerre de 1870, il semble que les causes étrangères à celle des prix influèrent davantage sur la demande des boissons alcooliques que les élévations successives des droits en 1871, 1872 et 1873.

Vient ensuite une période de paix et de prospérité générale. Les spiritueux vont être l'objet d'une demande croissante, les prix ayant une tendance assez nette à la baisse jusqu'en 1900. De 2,82 litres en 1875, la consommation individuelle s'élève progressivement à 4,58 litres en 1900.

Les ravages de l'alcoolisme se manifestant, les pouvoirs publics et l'opinion s'inquiètent. On vote alors la loi de 1900 qui porte le droit de consommation de 156 fr. 25 à 220 francs. La demande s'abaisse

brusquement de 4,58 litres à 3,46 litres. Puis, la propagande heureuse des sociétés antialcooliques aidant, la consommation va rester stationnaire jusqu'en 1910, malgré une certaine stabilité des prix. Par contre, de 1910 à 1913, la demande s'élève progressivement, les prix étant toujours stables. L'indépendance de la consommation, vis-à-vis du mouvement des prix qui s'affirme alors, va être désormais la règle jusqu'en 1927.

C'est ainsi que, durant les années de guerre, la demande civile diminue graduellement de 3,92 litres à 1,79 litre en 1919. Puis, à l'armistice, malgré les droits énormes que les gouvernements d'après-guerre établissent sur la consommation des spiritueux, dans un but de fiscalité, la progression de la vente de toutes les boissons alcooliques est un fait indéniable. Le désir ardent de bien-vivre et de jouir du présent a donc une influence supérieure à celle des prix (1). Il faut noter cependant que la demande d'après-guerre est notablement inférieure à la quantité consommée avant 1914 (2,51 litres en 1924 contre 3,92 litres en 1913).

A l'étranger, la répercussion des variations de prix sur la consommation des boissons alcooliques est naturellement différente suivant l'état d'esprit du peuple envisagé.

Pour le peuple britannique, l'alcool apparaît comme un produit désirable mais superflu. En conséquence, il doit exister une corrélation entre le mouvement des prix reflétant les diverses modifications de la taxe gouvernementale et la quantité d'alcool consommé. C'est précisément ce qui ressort d'un examen des statistiques officielles du Royaume-Uni.

La taxe fixée à 10 shillings par gallon d'esprit à la preuve, avant 1900, fut portée à 11 shillings en cette dernière année. Une baisse sensible se constate dans la demande qui fléchit de 0,02 litre par habitant. Puis, la loi du 30 avril 1909 élève la taxe à 14 sh. 9 d. ; la quantité consommée diminue corrélativement de 2,28 litres à 1,50 litre. En 1918, une baisse peut-être moins importante, mais très

(1) Cette considération enlève tout intérêt à un parallèle entre les prix et la consommation des spiritueux dans les années d'après-guerre.

caractéristique de la demande, s'observe encore à la suite du vote de la loi du 23 avril qui porte le droit à 30 shillings. Par contre, en 1919, une nouvelle élévation de la taxe est sans influence sur la quantité demandée. C'est l'année de la paix et son cortège de réjouissances dans tous les pays alliés de la France. Enfin, le 20 avril 1920, une loi fixe à 72 sh. 6 d. la taxe par gallon au lieu de 50 sh. ; le Britannique limite alors ses achats à 1,11 litre contre 1,37 litre l'année précédente (1).

En Suède, la consommation des spiritueux ressemblait assez à la consommation française avant la mise en application de divers systèmes destinés à limiter et à contrôler la vente des boissons alcooliques (2). C'est que cette nation, grande consommatrice d'alcool n'était point influencée, quant à sa demande en spiritueux, par l'élévation progressive des droits.

Au Danemark, au contraire, l'augmentation de la taxe fut salutaire et l'on constate une régression de la consommation fort significative. De 9,24 litres par habitant en 1871-1875, la demande s'établit à 6,80 litres en 1887, après la mise en vigueur de la loi du 1er avril qui crée une taxe à la fabrication de 18 œre par pot d'alcool à 100° Tralles. La consommation ayant tendance à s'accroître de nouveau, par suite de l'atténuation avec le temps des effets de la taxe, le gouvernement en élève le taux à plusieurs reprises. Le 8 mai 1908, une loi nouvelle porte la taxe à 19 œre par litre de la même force alcoolique et établit, en outre, des droits additionnels. La demande individuelle fléchit immédiatement de 0,38 litre. En 1912, la taxe est fixée à 20 œre par litre d'alcool à 100 degrés. La consommation baisse encore de 0,48 litre par habitant. Il en est de même au cours

---

(1) Source : *Annuaire statistique de la France*, année 1924.

(2) Les deux systèmes les plus connus sont, par ordre de leur mise en vigueur dans la législation suédoise :

1° le *système de Gothembourg*. D'après l'ordonnance royale du 9 juin 1905, il est interdit aux *sociétés auxquelles sont cédés les droits de vente* de prélever un bénéfice supérieur à l'intérêt à 5 % du capital engagé.

2° le *système Bratt*, en vigueur depuis 1919. La consommation individuelle est désormais limitée et contrôlée. Le droit de fabrication est actuellement de 65 öre par litre à 50 %.

Voir le cours professé par M. le Doyen Vignes, à la Faculté de droit de Dijon, année 1925.

des années qui suivirent et c'est avec satisfaction que les sociétés de tempérance danoises, contribuant pour partie à cette baisse progressive, virent la demande individuelle s'établir à 1,54 litre en 1920 contre les 9 litres de la période 1871-1875 (1).

En Suisse, les fluctuations de la consommation offrent un caractère spécial par suite du monopole de vente résultant de la loi fédérale du 23 décembre 1886. L'influence des variations de prix est à peu près nulle sur une consommation en diminution constante. C'est ainsi que la demande individuelle est passée de 3,13 litres en 1890 à 0,62 litre en 1921, avec une remarquable régularité, malgré les oscillations des cours et du coût de la vie.

Dans les autres nations, la consommation des boissons alcooliques subit des variations analogues à la consommation française ou à celle de l'un des quatre pays étrangers étudiés ci-dessus. Nous excepterons toutefois les Etats-Unis d'Amérique et la Norvège qui connaissent depuis peu un régime de prohibition absolue de toutes boissons alcooliques.

A part les spiritueux, il existe bien d'autres consommations superflues mais dont l'utilité est plus évidente. Citons les fruits hors saison, les truffes et autres comestibles d'un prix fort élevé. Pour tous ces produits de luxe, l'influence des prix varie suivant la classe sociale des consommateurs. La demande de la classe moyenne ou aisée est très « élastique », suivant l'expression de M. Marshall ; elle varie énormément avec les prix. La demande des riches et des ouvriers est au contraire peu élastique. Les riches consomment en effet ce qu'ils désirent, sans attacher une importance trop grande à la dépense et les ouvriers ont une demande très réduite, par suite de la cherté de ces denrées.

*
* *

L'influence des variations de prix sur la consommation des produits alimentaires est donc très différente suivant l'utilité reconnue à ces produits par la masse des consommateurs et suivant la

(1) Sources : *Statistike Meddelelser* et *Annuaire statistique de la France*, année 1922.

nature ou le nombre des besoins auxquels ils répondent. Toutefois, il existe pour chaque denrée, deux quantités limites entre lesquelles oscille la demande générale ; l'une résulte du désir commun à tous les hommes de goûter quelque peu à une consommation convoitée, l'autre de cette loi de satiété qui affecte tous les besoins de bouche. D'autre part, l'institution de la coopération en matière de consommation réduit considérablement l'amplitude des oscillations de la demande (1). On concevra l'importance du mouvement coopératif en apprenant qu'il existait en France 5.393 sociétés connues de consommation en 1923 et qu'à l'étranger des villes entières sont presque entièrement coopératisées (2).

L'alimentation reste, malgré tout, sous la dépendance des fluctuations des prix. Elle se modifie suivant les conditions du marché, mais aussi suivant l'étendue des ressources des consommateurs.

II. — Le vêtement

Le besoin de vêtement est le second des grands besoins communs à tous les hommes civilisés. Il est le résultat de causes naturelles et varie d'après le climat, la saison et la nature des occupations de chacun. Mais en matière de vêtement, la convention et les fluctuations des prix, comparées à celles des ressources individuelles, ont plus d'importance que la nature (3).

Il apparaît donc que le prix n'est pas le facteur unique agissant sur la demande des produits de l'industrie du vêtement. Il concourt avec d'autres facteurs, mais il n'en possède pas moins une action

---

(1) Voir à ce sujet, Bernard LAVERGNE, *Essor des coopératives de consommation en France*, 1922.

(2) Ex. : Bâle a une population aux trois quarts coopératisée (30.000 familles). Parmi les puissantes sociétés coopératives de consommation, citons la Wholesale de Manchester qui possède 1.200 filiales, fournit pour 2.600.000 francs-or de marchandises et entretient une petite flotte qui fait le tour du monde.

(3) Rappelons que la dépense-vêtement s'accroît avec la civilisation et le chiffre des revenus. L'enquête de l'Office impérial allemand de statistique a donné les renseignements suivants :

Dépense totale Moyenne en marks	Nombre de ménages	Rapport de la dépense-vêtement à la dépense totale (%)
1300	56	9,8
2260	49	12,8
3120	12	13,0

assez considérable dont nous allons déterminer le sens et la grandeur.

De l'examen des statistiques relatives aux différents articles du vêtement, il appert que :

1° Toute baisse générale des prix augmente légèrement la quantité et améliore beaucoup la qualité des produits consommés.

2° Toute hausse générale des prix diminue la quantité consommée et substitue les produits bon marché à ceux qui nécessitent une dépense plus élevée.

Les limites entre lesquelles varie la demande de vêtement sont très distantes et cela, contrairement à la demande alimentaire. C'est que la conservation de tous les articles d'habillement ou de lingerie est assez aisée et que les dépenses de confection peuvent varier à l'infini.

D'autre part, la substitution observée s'opère d'abord entre qualités différentes d'un même article, puis entre articles différents.

3° Si la baisse ou la hausse est toujours générale, mais de faible amplitude, les effets de la variation des prix sur la demande sont à peu près nuls. Il y a simplement diminution des disponibilités.

4° Si la hausse ou la baisse est particulière à quelques articles, l'influence de la variation est limitée à la consommation de ces articles ,sauf l'effet de la notion des biens complémentaires. C'est ainsi qu'une hausse des soieries réagit sur tous les produits confectionnés ou utilisés avec de la soie (1).

5° Si les variations de prix sont alternatives, leurs effets sur la consommation sont très atténués, alors que les achats sont profondément modifiés. La possibilité de conserver des vêtements de toute nature, pendant un temps plus ou moins long, fait que les consommateurs passent commande en période de baisse et s'abstiennent de tout achat en période de hausse. La consommation est peut-être

(1) Les liens de complémentarité n'existent pas seulement entre les différents composants d'un même article ; ils se remarquent également entre des articles fort dissemblables. Citons, par exemple, le faible accroissement des consommateurs en cas de baisse de prix d'étoffes très coûteuses. Ceux qui auraient le moyen d'améliorer ce chef de dépense reculent généralement devant ce nouveau débours, parce que l'usage d'étoffes plus riches exige des dépenses complémentaires pour la chaussure, les ornements, la coiffure, etc.

modifiée en ce sens que le remplacement d'un article, qui normalement devait se faire en un temps où les cours sont en hausse, est reporté quelques semaines ou quelques mois plus tard, ce qui prolonge l'usage de l'article en question. Il est évident que ces effets sont d'autant plus accusés que les consommateurs ont une connaissance plus complète des conditions du marché des textiles ou de toute autre matière première.

L'influence des variations de prix est, d'autre part, différente suivant la classe sociale et le degré de fortune des consommateurs envisagés.

Les producteurs agricoles, ayant une demande très discontinue et peu variée, n'attachent pas la même importance aux changements survenus dans les conditions de vente des différents articles de l'industrie du vêtement que les citadins, dont le renouvellement de la garde-robe est assez fréquent. Il en est de même de tous ceux dont la profession exige un emploi constant de vieux effets comparativement à ceux dont la situation nécessite une tenue convenable et fréquemment changée.

De même, certaines personnes se contentent de vêtements usagés alors que d'autres se croient moralement obligées de posséder plusieurs tenues. Sur ce point, il faut faire une mention spéciale à la règle sociale d'après laquelle les femmes ont une demande plus active et plus continue que celle des hommes.

L'influence des variations de prix est enfin tempérée par la force de l'habitude et contrariée par les effets de la mode.

L'habitude est un puissant facteur de conservation. Elle peut exercer son action sur tous les articles de l'industrie du vêtement et contribuer ainsi à restreindre la demande.

La mode agit exactement en sens inverse. De par ses changements successifs, elle oblige la plupart des consommateurs à renouveler leurs effets avant la mise hors d'usage ou à les modifier suivant une forme nouvelle. Cette obligation étant toute psychologique, l'action de la mode est très différente suivant le rang social, le montant des ressources ou même la personnalité du consommateur. A un autre point de vue, cette action varie avec l'article considéré. En voici un curieux exemple. En ces dernières années, nous avons assisté à

une mévente totale du corset féminin pour des raisons de mode. Par contre, nous n'avons observé qu'une faible augmentation des ventes de châles dont la mode avait été pourtant lancée à la même époque.

Les effets de la mode sur la quantité ou la qualité achetée sont, d'autre part, tantôt de même sens et tantôt de sens contraire à ceux des variations de prix.

Si un changement de mode, ayant la faveur du public, intervient en période de baisse, on constate toujours un accroissement de la demande bien supérieure à celui qui résulterait du simple fait de la baisse.

A l'inverse, si un changement de mode survient en période de hausse, la consommation est parfois augmentée, alors que l'effet normal de la hausse est la diminution des quantités vendues.

Dans l'examen des diverses statistiques de la demande des vêtements, il faudra donc faire la part de l'action combinée de la mode et de l'habitude.

*
* *

La demande des articles de l'industrie du vêtement est encore influencée par les variations de prix dans l'espace.

Les articles mis en vente chez un même détaillant étant rarement identiques par suite de la très grande diversité des étoffes et des confections, on ne peut guère parler d'une différenciation des prix dans un même magasin.

Par contre, cette différenciation se remarque souvent entre articles de détaillants concurrents. Son influence sur la demande est assez grande, mais pas toujours conforme aux règles dégagées précédemment. La marque de fabrique a souvent une action prépondérante qui vient contrebalancer l'effet de la variation des prix. Sans insister davantage sur ce fait connu de tous, disons seulement que cette action perturbatrice a une répercussion qui s'accroît à mesure que la marchandise envisagée est plus coûteuse ou destinée à des usages plus restreints.

La différenciation interrégionale ou internationale aura de même une certaine influence qui ne peut toutefois être comparée à celle

que nous avons signalée à propos de l'alimentation. C'est que les envois entre les maisons de gros et lepublic sont bien plus considérables en matière de vêtement qu'en matière d'alimentation. En conséquence, on n'observera souvent qu'un simple déplacement de la clientèle sans modification sensible de la consommation générale.

*
* *

Le vêtement comprend de nombreux articles que nous pouvons grouper sous les grands chefs suivants : confection, chemiserie, chapellerie, ganterie, chaussure. Contrairement aux denrées alimentaires, la répercussion des variations de prix sur ces articles sera sensiblement la même et conforme aux conclusions générales qui précèdent.

L'examen des bilans de certaines maisons de gros fait ressortir, toutefois, les faits suivants :

Dans la confection, l'influence de la hausse ou de la baisse est d'autant plus grande que l'article considéré est plus ouvragé. C'est qu'il s'exerce une substitution entre modèles différemment façonnés. D'autre part, on constate souvent, en période de fortes oscillations des prix, un arrêt subit et presque complet de la demande. Cela se conçoit aisément en période de hausse. En période de baisse, le dérèglement du marché fait parfois espérer une diminution de prix encore plus considérable. Le rapport suivant de l'Inspecteur du travail de Dijon, lors de la grande crise de 1920, est sur ce point fort concluant : « Les fabricants ont fait, il y a trois mois, des tarifs en baisse de 10 %, mais ce geste insuffisant (dans d'autres centres de la région, la baisse a été de 20 et même 30 % pour certains articles) semble avoir encouragé l'abstention des acheteurs... »

Dans la chemiserie, l'influence des variations de prix sur la demande est très atténuée. Le consommateur paraît attacher peu d'importance aux dépenses occasionnées par l'usage des articles rentrant dans cette catégorie. Ce n'est pas une question de prix, mais plutôt une question de goût, de mode, de respect humain qui fait demander telle qualité au lieu de telle autre.

La chapellerie est par contre beaucoup affectée par les variations

de prix. On remarque de nombreuses substitutions entre qualités différentes d'un même article.

La ganterie, la pelleterie et la fourrure sont l'objet d'une demande très capricieuse et fort variable sous l'influence des variations de prix. L'usage de ces articles pouvant être prolongé pendant un temps relativement long, il s'ensuit qu'il y a presque toujours discordance entre la courbe des prix et celle de la demande. Lors de la grande baisse de 1920, par exemple, le public s'abstint d'acheter, étant encore sous le coup de la hausse vertigineuse de fin 1919 et début 1920. C'est ainsi que des articles de ganterie, vendus à perte, ne trouvèrent pas d'acheteurs, que des peaux de renard du Jura, tombées de 130 à 15 francs, furent vainement offertes à une clientèle qui se réservait.

La chaussure est au contraire l'objet d'une demande plus disciplinée à la loi générale. C'est qu'il n'existe guère de réserves de chaussures dans les familles ; l'usure étant assez rapide, la demande est à peu près continue. A peine remarque-t-on un décalage de quelques mois lors des grandes crises économiques. En 1873, par exemple, on a signalé aux Etats-Unis une forte reprise de l'industrie du vêtement proprement dit ; en 1920, même remarque en France et dans tous les pays profondément touchés par la crise.

*
* *

L'influence des variations de prix sur la consommation et la demande des articles de l'industrie du vêtement est, en définitive, assez considérable. Elle est, par ailleurs, d'autant plus accusée que l'article considéré est d'un usage plus durable ou d'une conservation plus aisée.

Dans l'état actuel des choses, il est impossible de préciser davantage l'influence des prix, par suite de l'action combinée de la mode et de l'habitude sur cette consommation. En outre, la modification des ressources générales d'une nation et la marche de la civilisation compliquent encore ce problème. Nous connaissons déjà la répercussion des variations des ressoures (1). Quant à l'influence de la civili-

(1) Voir *supra*, p. 51.

sation, disons qu'elle se traduit par une généralisation et une diversité croissante des articles servant à l'habillement. M. de Foville a constaté que, de 1820 à 1870, la dépense-vêtement s'est accrue, en France, des 2/3 au moins, ce qui implique, en ce demi-siècle, une consommation quadruple car les prix des différents tissus ont baissé de moitié environ.

III. — Le logement

La nécessité de se loger constitue la troisième source des dépenses obligatoires, mais disons tout de suite que ce besoin joue un très petit rôle dans la demande effective des maisons. Le désir de paraître ou de vivre confortablement a souvent une action plus grande que le souci de s'abriter contre les intempéries et, d'autre part, l'activité des individus exige fréquemment un logement spacieux et bien aménagé (1).

L choix d'un logement répond donc à des mobiles nombreux et la question du prix n'est pas toujours décisive en cette matière. Il est néanmoins avéré qu'une variation notable des loyers ou du prix de vente des immeubles exerce, sur la demande et les conditions d'habitation, une influence assez considérable que nous allons préciser (2).

Une hausse générale des loyers ou du prix des maisons incite les habitants à restreindre leurs dépendances. Ce n'est pas à dire que la surface occupée varie proportionnellement à la hausse ; car il faut tenir compte de l'habitude qui milite en faveur du *statu quo* et des difficultés inhérentes à tout déménagement. Mais une certaine diminution de la demande des logements à loyers élevés, avec une augmentation corrélative de la demande des logements à bas prix, s'observe dans les villes à population flottante où les habitants sont sujets à de fréquents déplacements. Dans les autres agglomérations, la hausse des prix a cet effet bien connu d'augmenter le nombre des garnis.

---

(1) Le logement rentre donc dans la catégorie, déterminée par Marshall, des choses nécessaires à l'activité (*necessary for efficiency*) ; voir *op. cit.*, livre II, chap. III, § 3.

(2) Certains économistes nient toute influence notable des variations de prix en matière d'habitation. D'autres, comme PIERSON, dans son *Traité d'Economie politique*, écrivent qu'il existe en cette matière un rapport aussi étroit entre les prix et la demande que pour la plupart des autres objets.

On préfère sous-louer une partie de la maison occupée à la nécessité de rechercher une nouvelle habitation.

La baisse générale des loyers produit des effets inverses.

Si la variation des prix est passagère, les répercussions précédentes sur les conditions d'habitation sont beaucoup atténuées, par suite du nombre relativement restreint des déménagements.

Enfin, notons que l'influence de la variation des prix est dans une étroite dépendance des modifications survenues dans les ressources des habitants. Si ces dernières varient dans le même sens que les loyers, les effets de la hausse ou de la baisse sont à peu près nuls ; si elles varient en sens inverse, ils sont au contraire maxima et si elles ont une certaine stabilité, les effets sont corrélatifs à la variation des prix (1).

A un autre point de vue, la répercussion des fluctuations des loyers varie suivant la condition sociale des habitants.

Les habitants des campagnes sont généralement sédentaires. Il arrive souvent que le fils naît, vit et meurt là où le père a vécu. Puis la plupart des villageois sont propriétaires. Pour ces motifs, le seul effet notable des variations de prix des propriétés bâties est ou non la mise en chantier de travaux d'embellissement et d'agrandissement des maisons occupées.

Les habitants des villes, au contraire, sont rarement propriétaires et exercent des professions fort différentes. Les fluctuations des loyers ont donc une répercussion assez sensible, mais très variable, sur les conditions d'habitation.

Les entrepreneurs, commerçants, titulaires d'offices occupent généralement des locaux dont l'importance est liée plutôt aux exigences de l'entreprise ou de la clientèle, qu'au chiffre de leurs ressources

---

(1) Rappelons que dans le cas inverse, stabilité des loyers et variation des ressources, la proportion de la dépense-logement diminue à mesure que les ressources augmentent, et réciproquement. Voyez, *supra*, p. 51, et les enquêtes suivantes :

Enquête allemande (1874) Hambourg, 14691 cas		Enquête néerlandaise (1890-91) Amsterdam	
Revenus de 6.000 marks et au-des. :	3 à 10 %	Revenus de 10.000 à 11.000 florins :	13,8 %
Revenus de 1.200 à 6.000 marks :	17 à 21 %	Revenus de 4.600 à 5.100 florins :	22,6 %
Revenus de 1.200 marks et au-des. :	21 à 32 %	Revenus de 2.200 à 2.400 florins :	23,9 %
		Revenus de 600 à 700 florins :	26,9 %

personnelles. En outre, la passation de baux à long terme diminue encore l'influence des variations des loyers. On peut donc dire que cette classe sociale est peu touchée par les fluctuations des prix de location.

Au contraire, les salariés et fonctionnaires non logés subissent assez fortement les effets fâcheux ou heureux de la hausse ou de la baisse. Appelés à changer souvent de résidence, ils ne peuvent profiter de l'avantage des baux à long terme et, en cas de crise, sont à la merci d'exploitants peu scrupuleux (1).

Quant à la classe improductive, la répercussion des variations des loyers est maximum sur elle, sauf pour la catégorie sociale des propriétaires. On n'observe pourtant pas de changements de résidence trop fréquents à mesure que les loyers augmentent ou diminuent. Mais on remarque, par contre, une variation notable du nombre des garnis offerts ou des demandes de pensionnaires.

Il est d'ailleurs rare de constater des variations de grande amplitude dans les prix de location. C'est que le législateur intervient toujours pour limiter la hausse à un pourcentage raisonnable. En France, les loyers ont à peine doublé de 1914 à 1926, alors que le coût de la vie quintuplait. Mais le législateur était intervenu 25 fois en la matière. En Allemagne, malgré la chute vertigineuse du mark, les loyers n'ont jamais été exagérés. Un régime de réglementation des locations avait été établi dès le début de la crise. Sa sévérité était telle qu'il enlevait non seulement aux propriétaires d'immeubles la libre disposition de leur propriété, mais fixait encore des loyers maxima évalués en marks-papier. L'*Economist* de Londres pouvait écrire : « La propriété immobilière urbaine, en Allemagne, a subi une véritable expropriation en faveur des locataires ». Au plus fort de la dépréciation, les loyers n'avaient été majorés que dans des propor-

(1) C'est ce que l'on observe, en France, au moment où nous écrivons (1927). Il existe un véritable problème du logement par suite de la pénurie des habitations due à des circonstances spéciales nées de la guerre. Le *Journal Officiel* du 20 février 1926 a publié un rapport sur ce problème qui fut adopté par le Conseil national économique et qui se passe de commentaires.

Dans ce rapport, on relève que l'accroissement démesuré des loyers écrase « en dépit des limitations légales..... ceux dont les émoluments et revenus n'ont pas suivi l'accroissement du prix de la vie et qui sont tenus néanmoins professionnellement à une habitation d'une certaine qualité. »

tions très infimes. La conséquence inévitable fut un arrêt total de la construction et le *statu quo* dans les logements.

*
* *

Dans tous les pays et à toutes les époques, il existe des différences de prix pour des logements comparables, de région à région, de ville à ville et même de maison à maison. Quelle est l'influence de ces variations des loyers dans l'espace sur la demande des logements ? C'est généralement un abandon progressif des locaux trop coûteux et un accroissement corrélatif de la demande des logements à prix moins élevés. Un exode de la population flottante en est le résultat, si toutefois la profession des émigrants s'y prête. Il faut même mentionner des cas particuliers où l'on constate des changements de profession à la suite de transferts de résidence. L'essor d'une ville ou d'un quartier est souvent la conséquence de conditions d'habitat particulièrement favorables. Les loyers ont donc parfois une grande influence sur l'économie d'une région.

*
* *

A la dépense-logement, il y a lieu d'ajouter ce qu'on appelle communément les dépenses d'habitation.

Ces dépenses comprennent l'achat et le renouvellement du mobilier, les dépenses de chauffage et d'éclairage, enfin les frais d'entretien. Elles sont le résultat de consommations particulières dont nous allons mesurer les variations en fonction du mouvement des prix.

LE MOBILIER

Le mobilier est l'objet d'une consommation fort lente, mais continue. Il donne lieu à des dépenses qui peuvent être globales ou échelonnées pendant un temps variable. On distingue le gros mobilier chambres à manger, à coucher), dont la vente s'effectue d'ordinaire en bloc, du petit mobilier (tapis, tentures) vendu par unités. L'influence des fluctuations de prix, sur les achats des différents meubles, varie donc suivant les meubles considérés.

Sur la demande du gros mobilier, une hausse des prix agit d'une manière différente, suivant que l'on considère un premier achat de meubles ou un renouvellement de l'ameublement. Dans le premier cas, l'élévation des prix incite à l'achat de meubles moins ouvragés, de qualité inférieure ou usagés. Dans le second cas, elle contribue à la diminution du nombre des renouvellements.

Sur la demande du petit mobilier, l'influence de la hausse se manifeste par un ralentissement qui s'intensifie à mesure que l'élévation des prix est plus conséquente.

Dans tous les cas, la baisse des prix produit des effets inverses.

Notons que l'influence du mouvement des prix est souvent contrebalancée par celle de différents mobiles psychologiques tels que le goût de l'harmonie, le désir de paraître, etc..

Signalons enfin le cas particulier des variations de prix résultant des ventes mobilières. Le bon marché relatif des meubles usagés mis en vente provoque toujours des achats supérieurs à ceux que l'on enregistre sur le marché de l'ameublement, pour une baisse correspondante (1). L'institution des ventes mobilières est donc, par elle-même, une cause d'accroissement de la consommation qu'amplifie encore, dans ses effets, le système de la vente à tempérament.

Les dépenses relatives au chauffage et à l'éclairage sont fondues ensemble aussi bien dans l'enquête de l'Office allemand que dans celle des travailleurs des métaux de M. Halbwachs. Par contre, chez Le Play et dans l'enquête belge de 1853, elles sont distinctes. Il est hors de doute qu'elles correspondent a des besoins différents.

Le chauffage répond lui-même a deux besoins essentiels : la cuisson des aliments et le chauffage proprement dit des habitations. Considéré dans sa première utilité, le chauffage pourrait être traité en annexe de la dépense-alimentation mais, devant la difficulté de discerner dans les achats la part réservée à la cuisson, force nous sera

(1) C'est ce qui faisait dire à J. B. SAY : « J'ai vu quantité de personnes ruinées à force d'avoir fait de bons marchés. » — *Cours d'Economie politique*, VII[e] partie, p. 64.

de passer outre à cette distinction. En été, dira-t-on, la dépense-combustible est uniquement consacrée à la cuisson, mais comment tabler sur des relevés qui ne font pas la part des saisons, pour cette raison bien simple que les commandes de combustibles se font généralement une ou deux fois l'an.

Pour Le Play, la question du chauffage fournit des indications sûres pour apprécier le degré de bien-être des familles. « Une large consommation de combustibles n'est pas indispensable à la vie humaine, écrit-il. C'est donc sur cet article que se restreignent d'abord les ouvriers chez lesquels les moyens d'existence deviennent insuffisants (1). »

La dépense-éclairage répond à un tout autre besoin. Elle augmente, suivant Le Play, « d'une manière sensible, à mesure que les populations apprécient mieux les jouissances que peuvent donner, pendant les soirées d'hiver, la lecture, la conversation et les réunions du voisinage. Cet article de dépense est parfois une excellente mesure de la culture intellectuelle et de la sociabilité de chaque famille ». Cette dépense augmenterait donc à mesure que la civilisation et les rapports sociaux se généraliseraient et progresseraient. Mais il faut remarquer que l'extension de l'industrie à domicile modifie souvent le caractère de cette dépense.

Le chauffage et l'éclairage ont donc des utilités différentes. La diffusion du gaz et de l'électricité, dans la période contemporaine, vont pourtant nous obliger à réunir sous un même chef ces dépenses.

La baisse des combustibles ou de l'énergie électrique augmente d'abord la consommation dans de fortes proportions, puis l'accroissement se ralentit et s'annule bientôt. Il existe donc un maximum qui varie nécessairement suivant la région et l'époque considérées. Le bon marché des combustibles est rarement la cause d'une substitution des procédés de chauffage et d'éclairage. C'est plutôt une question de destination et de progrès industriel qui milite en faveur de la substitution. Cette considération est renforcée par ce fait que la

(1) Le Play, *Les ouvriers européens*, *op. cit.*, p. 333.

baisse s'étend généralement à tous les combustibles et par cet autre que les frais, que nécessite toute transformation des installations existantes, sont souvent considérables. Il va sans dire que si la baisse est durable, et particulière à un mode de chauffage ou d'éclairage, la substitution joue, mais dans ce cas, il y a presque toujours application de nouvelles méthodes industrielles. Le procédé moderne des tarifs unitaires produit les mêmes effets que la baisse. Ce procédé consiste à fixer une redevance uniforme, par lampe ou par foyer, quelle que soit la consommation. Il est très en honneur dans les régions à communications difficiles, possédant des installations électriques.

La hausse des combustibles produit des effets inverses sur la consommation. On remarque également un minimum dans les quantités consommées et une substitution, peut-être plus accusée, dans les procédés de chauffage.

Les variations des prix ont une répercussion plus vive sur l'éclairage que sur le chauffage. C'est que les combustibles destinés au chauffage font généralement l'objet d'achats en gros et à des époques où les cours sont minima. Il n'y a d'exception que pour le gaz et l'électricité, comme chacun sait. La prévoyance des consommateurs est par contre très atténuée quant aux combustibles destinés à l'éclairage et susceptibles de conservation.

LES RÉPARATIONS

Les réparations font l'objet de dépenses variables suivant leur importance et leur nature ; elles exigent la consommation de matériaux divers et à ce titre sont influencées par les variations de prix. La hausse retarde la mise en chantier des grosses réparations, tandis que la baisse produit un effet inverse. Les fluctuations des prix ont également une action sur la qualité des matériaux employés. Sur les petites réparations, l'influence de la hausse ou de la baisse est très atténuée. Remarquons enfin que l'urgence des travaux exerce une action décisive sur l'engagement des dépenses.

*
* *

L'influence des variations de prix sur la demande des habitations est, en définitive, assez restreinte ; il en est d'ailleurs ainsi pour toutes les consommations obligées ou continues. Cette influence s'exerce davantage sur l'importance et la nature des dépenses d'habitation qui présentent parfois les caractéristiques des dépenses somptuaires.

Résumons donc l'action des variations de prix sur la consommation inhérente à la qualité d'homme physique en disant que cette consommation se modifie quantitativement et qualitativement sous l'influence de la hausse ou de la baisse, mais que les changements observés sont toujours limités et d'autant moins importants que les produits considérés sont jugés plus nécessaires ou donnent lieu à un usage plus durable. La demande des produits répondant à un besoin essentiel de l'homme est donc très peu élastique.

CHAPITRE II

LES PRIX ET LA CONSOMMATION INHÉRENTE A LA QUALITÉ D'HOMME INTELLECTUEL ET SOCIAL

L'intelligence humaine est la source de dépenses et de consommations au même titre que le corps. L'instinct de sociabilité donne également naissance à des besoins qui exigent satisfaction et sont parfois aussi impérieux que ceux de la personne physique. A la différence de ces derniers, ils nécessitent souvent des consommations immatérielles ou services, mais il en est qui mettent en œuvre des produits bien déterminés et soumis aux lois du commerce (1).

L'influence des prix sur l'importance de ces consommations matérielles ou immatérielles est souvent prépondérante. Nous étudierons cette action successivement sur la fréquentation scolaire, la vente des livres et des périodiques qui donnent lieu à des consommations inhérentes à la qualité d'homme intellectuel, puis sur les envois postaux, les transports, les services de domesticité et de solidarité sociale qui font l'objet de consommations inhérentes à la qualité d'homme social.

(1) Les consommations immatérielles ou « consommations de services », selon l'expression de J. B. Say, n'ont pas connue comme aboutissement la destruction d'une utilité résidant à l'état potentiel dans une certaine portion de la matière, mais celle d'une utilité qui se forme au moment même où elle se détruit. La consommation immatérielle est donc instantanée, mais donne souvent lieu à des dépenses très élevées. D'après l'enquête de l'Office de statistique allemande, ces dépenses représentent 3,97 % de l'ensemble des dépenses des budgets familiaux, presque autant que le chauffage et l'éclairage réunis (4,07 %).

I. — La fréquentation scolaire

Dans les principales enquêtes, on mentionne séparément les dépenses qui ont pour but l'instruction des enfants. C'est qu'elles répondent désormais à un besoin intellectuel que nul ne saurait mettre en doute.

L'enseignement primaire étant gratuit en France et dans la plupart des grandes nations modernes, les dépenses d'instruction des jeunes enfants sont réduites au minimum et la question de scolarité est plutôt une question de volonté ou d'obligation qu'une question de prix.

Par contre, l'enseignement secondaire est donné dans des établissements payants, à des jeunes gens capables, la plupart du temps, d'exercer un métier. La question de scolarité sera donc fonction de l'aisance des parents et des frais d'instruction.

Voici une statistique française récente que nous reproduisons en y retranchant les années de guerre, par suite de la fermeture de nombreux établissements secondaires dans les départements envahis (1).

Enseignement secondaire public (a)

Années (b)	Etablissements de garçons			Etablissements de jeunes filles		
	Internes	Externes	Total	Internes	Externes	Total
1910	30.913	65.878	96.791	7.122	22.563	29.685
1911	31.236	66.276	97.512	7.428	23.360	30.788
1912	31.197	67.691	98.888	7.786	23.994	31.780
1913	31.586	68.617	100.203	8.252	25.030	33.282
....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
1920	32.561	69.701	102.262	10.441	33.501	43.942
1921	33.725	79.684	113.409	10.554	33.904	44.458
1922	35.424	79.486	114.910	11.230	33.817	45.047
1923	38.602	78.637	117.239	12.424	34.153	46.577
1924	39.854	79.280	119.131	13.005	35.534	48.539
1925	40.972	79.557	120.529	13.196	36.116	49.312

(a) Le qualificatif « internes » comprend les internes proprement dits et les demi-pensionnaires.
(b) A partir de 1921, les relevés comprennent les Etablissements d'Alsace et de Lorraine.

Ce tableau va nous permettre de préciser l'influence des frais de

(1) Extrait de l'*Annuaire statistique de la France*, 40e vol., 1924, p. 27 et suiv.

scolarité sur la fréquentation de ces établissements d'enseignement public.

Remarquons tout d'abord que l'enseignement secondaire français est en progrès constant, malgré les variations du coût de la vie et de la fortune moyenne des particuliers pendant cette période.

Si l'on considère d'abord les dernières années de paix, on remarque une progression très régulière de l'effectif total des établissements secondaires. Le rapport entre le nombre des externes et celui des internes est lui-même sensiblement constant. Or, pendant ces années, les conditions de vie sont sensiblement identiques. En effet, l'indice des salaires de la S. G. F. passe de 105 à 113 tandis que l'indice du coût de la vie augmente parallèlement de 108 à 116. En outre, la rétribution collégiale et les reversements pour la nourriture demeurent inchangés. Il s'ensuit que la fixité des frais de scolarité, jointe à une stabilité des conditions de vie, a une influence heureuse sur l'extension de l'enseignement secondaire et des consommations immatérielles ou matérielles qui en dérivent.

L'après-guerre est au contraire une période-type d'instabilité économique. L'indice des salaires et celui du coût de la vie changent trois fois d'orientation en cinq ans. Pendant cette période, l'effectif total des établissements secondaires continue pourtant à croître comme par le passé. Mais en calculant les rapports respectifs entre le nombre des externes et celui des internes, on remarque une diminution symptômatique de leur valeur de 1921 à 1925. Pour les garçons, elle s'abaisse de 2,36 à 1.94 et, pour les jeunes filles, de 3,21 à 2,73. L'accroissement du nombre des pensionnaires est donc beaucoup plus rapide que celui du nombre des internes. Un simple regard sur le tableau précédent permet d'ailleurs de se renseigner sur les variations annuelles. On relève même une certaine fixité dans le nombre des externes. La raison doit être recherchée dans la faible augmentation de la rétribution collégiale et du taux des renversements pour la pension par rapport à l'élévation du coût de la vie (1). Cette aug-

(1) D'autre part, le nombre des bourses allouées est en progression sensible. Pour les seuls établissements de garçons, il a été distribué 13.718 bourses en 1925, contre 12.364 en 1924 et 10.617 en 1923.

mentation variable suivant la classe et la nature de l'établissement, est toujours restée inférieure à l'accroissement des salaires, eux-mêmes en retard sur le taux de la vie. Les chefs de famille furent donc incités à mettre leurs enfants, en qualité d'internes, au collège ou au lycée (1). On comprend dès lors pourquoi l'excédent de 7.000 unités, dans l'effectif total des établissements de garçons, provient uniquement de l'accroissement du nombre des internes. S'il y a exception dans la progression de l'effectif des établissements de jeunes filles, c'est qu'il a été créé 12 établissements nouveaux entre 1921 et 1925, alors que le nombre des collèges et lycées de garçons restait fixe à 368. En outre, certaines familles répugnant à l'idée de mettre leurs jeunes filles en qualité de pensionnaires, l'Etat a été souvent conduit à créer des cours secondaires sans internat. L'influence des prix sur la fréquentation scolaire n'en est pas moins prépondérante, toutes les fois qu'il y a variation du coût de la vie.

L'enseignement supérieur français est donné comme l'enseignement secondaire, dans des établissements payants. L'influence des prix sur la scolarité peut donc s'exercer ici encore, d'autant plus que les étudiants sont généralement des jeunes gens dans la force de l'âge.

Nous avons réuni dans le tableau suivant quelques statistiques relatives à l'enseignement supérieur et technique pendant les deux périodes-types.

(1) Ce retard dans l'adaptation des prix de pension aux variations du coût de la vie n'est pas un fait particulier à l'après-guerre C'est ainsi que la pension fixée à 1.000 francs en 1816, à Polytechnique, était encore au même chiffre en 1923. Elle a été portée à 1.400 en 1924. Nous savons, par ailleurs, quelles furent les vicissitudes du franc au cours de ce dernier siècle. Les dépenses occasionnées par l'entretien d'un pensionnaire ont donc été moins lourdes aux familles d'année en année, sauf de très rares exceptions.

Enseignement supérieur public et technique (1)

Années (a)	Total général des étudiants	Etudiants étrangers	Elèves des Arts et Métiers	Elèves des écoles de commerce et d'industrie
1910	41.044	5.241	1.467	12.628
1911	41.190	5.380	1.440	12.889
1912	41.194	5.569	1.535	13.954
1913	41.109	5.560	1.641	14.790
....	.....	.....	.....	.....
1920	44.938	5.077	2.233	16.844
1921	49.931	6.477	2.160	18.579
1922	50.906	5.931	2.038	19.415
1923	50.367	5.868	1.899	19.910
1924	50.891	6.421	1.900	19.623
1925	52.960	8.790	»	»

(a) A partir de 1920, Alsace-Lorraine comprise

Avant la guerre, le nombre total des étudiants est d'une fixité remarquable. Il en est de même des disponibilités des familles françaises ainsi que du montant des droits divers perçus en matière de scolarité. Le léger progrès de nos écoles techniques résulte, selon nous, du développement de nos entreprises industrielles et commerciales qui exigent un personnel nombreux et instruit. La stabilité économique est donc une cause d'essor pour les écoles professionnelles mais de stagnation pour les établissements d'enseignement supérieur. Sur ce dernier point, il y a une différence typique avec l'enseignement secondaire.

Après la guerre, le coût de la vie s'élève mais, exprimé en francs-or, il est inférieur au niveau des prix mondiaux. Les nations à change apprécié bénéficient donc d'une prime en effectuant leurs achats en France, ce qui va contribuer à élever le nombre des étudiants étrangers en résidence dans notre pays. En comparant les fluctuations des changes avec celles du nombre de ces étudiants, on remarque même une étroite corrélation entre les mouvements de ces deux variables surtout depuis 1922. Le nombre des étudiants français est au contraire stationnaire. Il oscille autour de 45.000 depuis la même

(1) Source : *Annuaire statistique de la France, op. cit.*

année. Mais ce nombre est supérieur de 9.000 unités environ à la moyenne d'avant-guerre. Cet accroissement n'est pas uniquement causé par l'appoint fourni, depuis la paix, par les établissemnets d'Alsace et de Lorraine ; il provient également de l'estime grandissante de la masse des Français pour l'instruction, surtout depuis la diminution de la confiance en l'avenir du franc. Si l'on fait état des droits de scolarité, on remarque leur peu d'influence sur le nombre des inscriptions. Les relevés postérieurs à 1926 sont très concluants sur ce point. C'est que les variations des droits ne sont jamais en corrélation avec l'augmentation ou la diminution du coût de la vie et que, d'autre part, les dépenses nées de ce chef sont bien minimes eu égard aux autres frais qu'occasionne la continuation des études. Ce qui influe donc sur la marche de l'enseignement supérieur, c'est la foi dans l'instruction et dans l'importance des débouchés qu'elle donne, c'est l'aisance relative des habitants, cest encore le régime social mais non pas les fluctuations des droits de scolarité. Pour l'enseignement technique, il en est de même, mais avec une subordination plus marquée à l'activité économique.

A l'étranger, les statistiques permettent de conclure d'une façon analogue. En Allemagne, par exemple, lors de la crise monétaire, les Universités étaient pour ainsi dire fermées aux prolétaires et à tous ceux dont les revenus ne suivaient pas une marche ascendante, corrélative au coût de la vie. L'influence de la majoration des droits de scolarité, malgré son pourcentage énorme, ne fut point la cause efficiente de cette désertion des facultés car elle resta constamment inférieure à l'élévation des prix. L'exemple suivant est concluant. On sait qu'en Allemagne, les débuts dans le professorat se font comme professeur libre (privat docent) dans une Université. Les seuls revenus de cette fonction sont les droits payés par les étudiants. Ces droits étaient tels, avant guerre, qu'un privat docent ayant 50 élèves se faisait de 4 à 5.000 marks de revenus. Or, au temps de l'inflation, d'après les renseignements obtenus par M. Gide, un même privat docent à 50 auditeurs ne s'est fait que 100 millions de marks-papier valant 60 pfennigs-or, c'est-à-dire un peu moins de 1 franc-or (1). On

(1) Voir GIDE, dans la *Revue d'Economie politique*, année 1925.

sait qu'à cette époque le prix d'une miche de pain s'évaluait en millions de marks-papier.

En résumé, ce sont les variations du coût de la vie, comparées aux fluctuations des revenus, qui influent sur la fréquentation scolaire mais non les variations des droits de scolarité. Il va sans dire que de nombreuses causes étrangères à la question des prix sont également agissantes.

II. — Le Livre et la Presse

La pensée humaine a besoin d'un support matériel pour se transmettre dans le temps et dans l'espace. De là sont nées les industries du livre et de la presse qui font rayonner partout les idées et les faits d'un homme ou d'un groupement humain.

Ce support a été réalisé de bonne heure sous la forme de signes gravés sur des tablettes, puis sous celle de lettres écrites ou imprimées sur divers produits dont le plus connu et le plus répandu est le papier.

Sous la forme de livres ou de périodiques, la consommation du papier a pris un grand développement. Le nombre annuel des livres, brochures et imprimés sortant des presses françaises n'était que de 7.000 en 1850 ; il s'est élevé à près de 15.000 en 1889 et dépasse les 30.000 de nos jours. Si l'on songe que chacune de ces publications est tirée souvent à des centaines de mille d'exemplaires, il n'apparaîtra pas surprenant que la consommation française du papier se soit élevée à 673.000 tonnes en 1913, décuplant en cinquante ans (1). Les méthodes nouvelles, dérivées des inventions du siècle dernier en matière de typographie, ont permis d'abaisser graduellement le prix de vente relatif des imprimés de toutes sortes. L'influence de cette baisse continue des prix sur la demande a été péremptoire. Elle a permis la constitution de bibliothèques familiales, la vente de romans à bas prix et la diffusion dans tous les pays d'une multitude de journaux et de périodiques.

(1) V. le rapport de M. J. POIRIER à l'Association nationale d'expansion économique.

*
* *

Les prix de vente des livres de toute nature ont naturellement suivi une courbe descendante puisque le papier est la matière première la plus importante utilisée dans l'industrie du livre. Cette courbe n'a pourtant pas une pente uniforme, par suite des variations irrégulière de l'offre et de la demande. Elle présente des points d'inflexion nombreux ce qui va donner un certain intérêt à la recherche de l'influence des variations de prix sur la demande et, par voie de conséquence, sur la consommation des livres et périodiques.

De l'examen des livres de commerce de différents libraires ayant une clientèle nombreuse et variée, il appert que :

1° Toute augmentation du prix d'un livre non périodique fait diminuer sa vente dans une proportion variable suivant le degré d'instruction et de richesse de la clientèle.

Si la hausse n'est pas générale ou vrie suivant les publications, il peut y avoir mévente des livres de certaines séries qui ne sont pas forcément les plus chères ou les plus majorées.

La vente des livres d'occasion et les prêts dans les bibiliothèques augmentent, par contre, corrélativement à la hausse.

2° Toute diminution du prix d'un livre non périodique fait augmenter sa vente qui s'accroît d'autant plus vite que la publicité autour du nouveau prix est mieux faite.

3° Toute variation du prix d'un livre non périodique influe enfin sur les ventes respectives des éditions de qualités différentes.

4° Toute augmentation du prix d'un livre périodique ou d'une revue ne se répercute que faiblement sur le nombre des ventes, surtout si la majoration est modique et connue à l'avance. L'influence de l'habitude contrebalance donc celle de la majoration des prix.

5° Toute diminution du prix d'un livre périodique ou d'une revue augmente dans une certaine proportion son tirage. S'il y a modification de la présentation ou de la teneur, la proportion est plus forte.

En dehors de ces cas généraux, une mention spéciale doit être faite aux livres d'enseignement. Leur caractère quasi-obligatoire fait que le chiffre des tirages est à peu près indépendant des prix de vente,

en période de stabilité économique. Il en est tout autrement en période de vie chère, où l'on constate toujours une forte baisse de la demande quel que soit le pourcentage de la majoration.

Sur ce dernier point, nous touchons à une règle plus générale d'après laquelle le haut prix des livres éloigne pour un temps un certain nombre d'acheteurs habituels même si la majoration des publications est de beaucoup inférieure au coût de la vie. C'est là une conséquence de l'état d'esprit des consommateurs. La lecture est encore considérée comme un loisir et toute dépense supplémentaire sur ce chapitre apparaît superflue en période de vie chère.

*
* *

La baisse des cours du papier a également eu sa répercussion sur la vente des périodiques et journaux dont le tirage dépasse souvent 500.000 exemplaires à pages multiples. Sur ce dernier point, citons l'exemple de l'Angleterre et des Etats-Unis, où il est des quotidiens, à trente et quarante pages, vendus pourtant à un prix très modique par suite des nombreuses réclames insérées.

Cet essor de la presse est certainement la conséquence du bas prix de ses publications. Nous pouvons dire que :

1° Toute augmentation légère du prix de l'abonnement ou du numéro diminue très peu le nombre des abonnés, mais accroît dans une certaine mesure le nombre des exemplaires invendus (1).

Si la majoration est par trop forte, on observe un effet inverse. Le nombre des renouvellements d'abonnement est en diminution notable tandis que la vente au numéro demeure à peu près stationnaire le dimanche et le jeudi seulement. Le lecteur cesse donc d'être abonné pour devenir acheteur au numéro à ses heures de loisir.

En période de hausse, on constate également un accroissement du nombre des lecteurs des publications hebdomadaires ou mensuelles tandis que les habitués des publications quotidiennes sont en sérieuse

(1) Le nombre des « invendus » est malaisé à connaître, car les grandes firmes n'ont pas intérêt à faire des publications à ce sujet.

diminution. C'est une application particulière du principe de substitution.

2° Toute baisse de prix produit des effets inverses sur la demande.

3° L'influence des variations de prix s'atténue très rapidement avec le temps. Elle est d'autre part très diminuée, pour une même variation finale, si la hausse ou la baisse est plurale au lieu d'être unique.

III. — Les envois postaux

Les envois postaux sont une première manifestation de ce lien de communauté qui réunit les hommes vivant en société. Ils constituent un excellent moyen, pour les particuliers, de maintenir des relations avec des familiers éloignés et, pour l'Etat, d'exercer son pouvoir sur tout un territoire.

Parmi les envois postaux, nous traiterons successivement des lettres missives et des messages télégraphiques qui forment la base des opérations postales.

Les lettres missives font l'objet d'une consommation particulière qui exige un véritable service administratif pour sa réalisation et dont le prix apparaît généralement sous la forme de taxe perçue par l'apposition d'un timbre mobile.

Quelle est l'influence des variations de cette taxe sur les envois de lettres qui caractérisent en quelque sorte la consommation étudiée ?

Tout d'abord, signalons que toute uniformisation de cette taxe est une cause d'extension remarquable de la consommation. En France, le principe d'une taxe uniforme, quelle que soit la distance, remonte à 1848. Or, l'année suivante, l'accroissement du nombre des lettres transportées se chiffrait par 36 millions d'unités alors que la progression moyenne des années précédentes n'était que de 2 millions environ. Le public aime en effet les choses simples, faciles à comprendre.

La diminution de la taxe produit également une augmentation du nombre des lettres expédiées. En 1878, par exemple, le tarif pour le port d'une lettre ordinaire fut abaissé de 0 fr. 25 à 0 fr. 15. L'accroissement moyen des lettres transportées, oscillant autour de 12 millions par année avant 1878, s'éleva brusquement dès la mise

en vigueur de la réforme, pour se fixer aux environs de 48 millions pendant les quatre années suivantes. En 1906, une nouvelle diminution de la taxe d'affranchissement, fixée à 0 fr. 05, fit augmenter le nombre annuel des lettres expédiées de 30 millions à 100 millions d'unités. Il faut cependant noter que cet essor des transports postaux, motivé par une baisse des tarifs, n'est pas continu ; il cesse après un temps variable suivant le pourcentage de la baisse. La réforme de 1878 se répercute sur quatre années ; celle de 1906 sur trois années. Tout se passe comme si chaque abaissement de tarifs permettait à une nouvelle couche sociale d'user normalement de ce moyen de transmission, après une période d'adaptation proportionnée à la variation de la taxe d'affranchissement, ou encore, comme si chaque abaissement de tarifs donnait une impulsion vigoureuse à la tendance naturelle des hommes à augmenter le nombre de leurs envois (1). En définitive, chaque baisse de la taxe élève le coefficient d'accroissement d'une valeur assez importante pendant quelques années ; puis une légère détente se manifeste qui fait bientôt place à une reprise continue, très supérieure à l'accroissement observé avant la modification.

Si la réforme est capitale, on ne remarque aucun point d'inflexion dans la courbe des envois postaux. C'est ainsi qu'en Angleterre, avant la grande réforme postale dont M. Rowland Hill fut le promoteur, alors que le port *moyen* d'une lettre coûtait 85 centimes, le nombre de lettres expédiées s'élevait à 82.400.000 ; après la réforme, c'est-à-dire lorsque le port des lettres n'a plus coûté que 10 centimes, le nombre des lettres affranchies a successivement doublé, triplé, quadruplé et quintuplé. En 1840, après la réduction, les transports portèrent sur 168 millions au lieu de 82,4, puis sur 271 en 1845, 347 en 1850, 443 en 1854, 478 en 1856 et 522 en 1858.

L'influence de la hausse des tarifs postaux est moins accusée. Toutefois, d'après des documents publiés par l'Administration des P. T. T. en France, et les statistiques du Bureau de Berne, nous

(1) Schmoller fait observer que ce n'est pas le bon marché du port qui détermine les hommes à écrire des lettres, mais qu'il y contribue incontestablement (*Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre Leipzig*, 1904, tome II, p. 145.)

pouvons affirmer que chaque élévation de la taxe d'affranchissement diminue l'essor des transports postaux mais ne le supprime pas. D'ailleurs, l'influence retardatrice de la majoration ne s'est jamais perpétuée au-delà de deux années.

En période de déséquilibre économique, les modifications de tarifs paraissent ne se répercuter que faiblement sur le nombre des envois postaux. C'est plutôt la marche des affaires commerciales, les fluctuations des disponibilités des habitants et l'esprit d'économie qui semblent influer sur les expéditions postales.

Les messages télégraphiques vont donner lieu à des constatations à peu près analogues quoique moins certaines, par suite de la longueur variable des lignes en service. Cette cause d'erreur est assez importante. On s'en fera une idée en apprenant que le réseau français avait une longueur de 300.000 kilomètres environ en 1923 contre 194.300 en 1914. Si l'on ajoute les lignes alsaciennes et algériennes, on arrive à une longueur de 350.658 km. en 1923.

Il faudra donc limiter les périodes d'observation à quelques années consécutives.

En procédant ainsi, on constate que toute modification du calcul de la taxe tendant à la simplicité fait augmenter le nombre des télégrammes expédiés dans de fortes proportions. C'est ainsi que les réformes des tarifs français en 1861 et 1878 ont fait doubler l'accroissement normal annuel. Voici les relevés pour les périodes 1859-1863 et 1876-1880 :

Télégrammes expédiés en France soumis à la taxe (1)

Années	Milliers	Années	Milliers
1859	454	1876	7.481
1860	568	1877	8.585
1861	734	1878	10.007
1862	1.292	1879	13.058
1863	1.490	1880	15.110

Quant aux variations du montant de la taxe, leurs effets sur les

(1) Source : *Annuaire statistique de la France, op. cit.*

expéditions sont analogues à ceux observés pour les lettres, sauf une durée plus grande de la répercussion en cas de baisse des tarifs et une diminution plus forte de l'accroissement en cas de hausse.

En période de déséquilibre, on observe de même que les effets des variations de tarifs ne sont pas prépondérants sur les envois. En 1920, la diminution du nombre des télégrammes expédiés, qui se chiffrait par 5 millions d'unités, en France, résultait davantage de la crise économique que de l'élévation de la taxe.

En résumé, les envois postaux sont en constante augmentation d'année en année, sous l'effet de la civilisation et de la multiplication des rapports sociaux ; toute variation des tarifs modifie seulement le coefficient d'augmentation qui ne s'annule qu'en période de crise et sous l'influence de causes étrangères à celle des prix.

IV. — Les Transports

Les transports ont quelque analogie avec les envois postaux. Les besoins auxquels ils répondent respectivement ont la même origine et ils sont soumis à l'influence des mêmes causes de variations. Seulement, celles-ci ont une action différente par suite de la diversité des moyens de transport comparée à celle des envois postaux.

Considérons les statistiques des grandes compagnies de chemins de fer. Les données relatives à l'exploitation font ressortir une influence assez accusée des variations de tarifs sur les conditions de transport par voie ferrée.

Les *relèvements des tarifs* produisent les effets suivants :

1° *Une diminution du coefficient d'accroissement du nombre total des voyageurs transportés.*

C'est ainsi que l'accroissement annuel, qui oscillait autour de 70 millions pendant la période 1919-1923, tombe à 10 millions environ en 1924 à la suite d'un relèvement général des tarifs.

Le nombre total des voyageurs est toujours en progrès, mais ce fait est uniquement dû à l'augmentation constante du nombre des usagers des petites lignes. Si l'on table uniquement sur les relevés d'exploitation des grandes lignes, on constate une diminution des billets délivrés après toute majoration un peu importante des tarifs.

C'est là une répercussion remarquable qui tient, selon nous, au but différent que poursuivent les voyageurs respectifs des grandes et des petites lignes. Ceux des grandes lignes effectuent généralement des voyages à long parcours dans un but d'agrément, tandis que ceux des petites lignes se déplacent ordinairement pour affaires ou pour se rendre au lieu de leurs occupations journalières. L'influence des relèvements de tarifs peut donc être comparée, dans le premier cas, à celle que l'on observera à propos des consommations d'agrément et, dans le second cas, à celle que l'on remarquera à propos des consommations indispensables ou reproductives.

Une analyse détaillée permet d'écrire que ce sont les voyageurs de 1e et de 3e classes qui sont en diminution sur les grandes lignes, alors que les usagers de la 2e classe sont en augmentation. La balance est naturellement négative, puisque le total accuse une diminution. Cela s'explique aisément. L'habitué de la 1e classe ne renonce pas à son voyage s'il juge le prix de transport très élevé. Il se déclasse et voyage en 2e classe. Le voyageur de 3e classe se voit, par contre, dans l'obligation d'abandonner l'idée d'un voyage d'agrément pour un autre plaisir moins coûteux. Quant à l'usager de la 2e classe, il devrait logiquement se déclasser et voyager en 3e classe comme cela s'observe sur les petites lignes. Ce n'est pourtant pas à une telle conclusion que nous conduit l'examen des différents bilans relatifs aux grandes lignes. C'est qu'en France, il existe une différence fondamentale entre la 3e et la 2e classes ; par contre, la distinction entre la 2e et la 1e classes est plutôt une question d'amour-propre ou de respect social que de commodités ou de moindre fatigue. D'autre part, un grand nombre de rapides ou d'express à grand parcours n'ont pas de 3e classe car les longs voyages exigent des conditions particulières de confort. En conséquence, l'usager de la 2e classe ne modifie ses conditions de voyage que pour de petits déplacements mais non pour des voyages d'agrément à long parcours.

C'est précisément ce que fait ressortir l'exercice 1924 des compagnies de chemins de fer français d'intérêt général, consécutif à une augmentation des tarifs.

Pour les grandes lignes, le nombre des voyageurs de 1e classe a

été de 2.087.454 en diminution de 220.651 sur l'exercice 1923 ; celui des voyageurs de 2e classe, de 8.478.214 en augmentation de 1.082.148 ; celui des voyageurs de 3e classe, de 78.377.653 en diminution de 2.229.331.

La même analyse faite sur les voyageurs des petites lignes démontre, au contraire, et conformément à la logique, que les majorations de tarifs font déclasser les voyageurs de 1e classe et ceux de 2e classe. Les gens aisés invoquent, en effet, la considération suivante : « On n'est pas très à l'aise mais le trajet est si vite fait. » Quant aux usagers de la 3e classe, la majoration n'a aucune répercussion sensible sur leur nombre, puisqu'ils voyagent généralement pour affaires.

Comme le nombre des voyageurs des petites lignes est dans le rapport de 7 à 1 avec celui des voyageurs des grandes lignes, on comprend aisément que l'influence des changements des conditions de transport des premiers est prépondérante sur les résultats généraux d'un exercice. En 1924 par exemple, malgré les constatations faites sur les voyageurs des grandes lignes, il appert que le nombre des voyageurs à toute distance a diminué de 4,9 millions pour la 1e classe, de 23,6 millions pour la 2e classe mais a augmenté de 37,8 millions pour la 3e classe.

2° *Une diminution du tonnage des bagages transportés et une légère modification du trafic des marchandises.*

La diminution du tonnage des bagages résulte évidemment de la modification des conditions de transport des voyageurs à la suite d'une majoration des tarifs. C'est que les bagages sont non seulement fonction du nombre des voyageurs transportés, mais aussi du rang social de ces voyageurs et de la distance moyenne des parcours effectués. Or, nous avons constaté une diminution sérieuse du nombre des billets délivrés à toute distance en 1e et 2e classes ; l'augmentation des voyageurs de 3e classe est d'autre part très faible eu égard à l'accroissement moyen des années de stabilité des prix de transport. Il est donc très naturel qu'une diminution du tonnage des bagages transportés s'ensuive. En 1924, il a été enregistré 18.679.046 kilogs de bagages de moins qu'en 1923.

Le trafic des marchandises est au contraire fonction de l'activité commerciale. L'incidence des frais de transport étant à peu près générale, la répercussion immédiate de la majoration de tarifs sur le tonnage transporté est insignifiante. Elle résulte uniquement de la concurrence des autres moyens de transport. Par contre, la répercussion lointaine n'est pas à négliger. Toute augmentation de tarifs est une cause d'élévation du coût de la vie qui influe, par voie de conséquence, sur la demande des consommateurs et sur le trafic à venir. Le délai de la répercussion varie évidemment suivant la nature de la marchandise et le taux d'élévation du coût de transport par voie ferrée. C'est pourquoi, en 1924, la répercussion de la majoration des tarifs fut à peu près nulle. En G. V., le tonnage transporté s'élevait de 156.351 tonnes pour les marchandises et de 1.388.735 pour les colis postaux par rapport à 1923. Pour le bétail, la progression portait sur 245.300 têtes et en P. V., l'accroissement était de 30.632.595 tonnes sur l'ensemble des marchandises.

Les abaissements des tarifs produisent des effets inverses sur les conditions de transport des voyageurs et sur le trafic des marchandises. Mais ces effets paraissent exiger un temps plus long pour devenir appréciables.

En période de stabilité des prix, la tendance naturelle du trafic des réseaux est un accroissement régulier et continu. Les manifestations locales ou nationales et les crises périodiques sont les seules causes perturbatrices.

Voici un tableau fort suggestif sur les résultats généraux de l'exploitation des grands réseaux français, pendant les années 1890-1894 caractérisant une période de stabilité économique (1).

(1) Source : *Annuaire statistique de la France*, op. cit.

Années	Longueur moyenne exploitée	P. V. Voyageurs à toute distance (en millions)				P. V. Marchandises Tonnes à 1 km.	Tarifs moyens (a) Voy. km.	Tonne km
	Km.	1re Cl.	2e Cl.	3e Cl.	Total	(millions)	Cent.	Cent.
1890	33.280	18,3	81,2	141,5	241,1	11.759	4.40	5.46
1891	33.878	18,5	88,0	149,0	255,6	12.294	4.35	5.36
1892	34.881	18,5	93,1	176,3	288,0	12.120	3.95	5.36
1893	35.350	19,8	100,6	197,3	317,8	12.274	3.83	5.25
1894	35.971	20,1	106,3	210,0	336,5	12.482	3.85	5.20

(a) non compris l'impôt.

Les transports sur routes ou par voie d'eau obéissent à des règles de variations sensiblement analogues.

Il est toutefois un point particulier qui offre un grand intérêt en ces années d'automobilisme. C'est la répercussion des variations des tarifs de chemins de fer sur la substitution de l'auto au train. Sans faire un parallèle préliminaire entre les avantages et inconvénients comparés des transports sur route et des transports par voie ferrée, disons simplement que l'auto enlève de nos jours une clientèle croissante aux chemins de fer. Les progrès de l'automobilisme ont été grandement influencés par les relèvements des tarifs de ces dernières années. Nous pouvons affirmer que la hausse des tarifs, en 1924, fit croître le nombre des automobiles en circulation de 50.000 unités au moins (1). Mais il est impossible d'établir une comparaison utile entre le pourcentage de la majoration des tarifs et l'accroissement du nombre des automobiles dû à cette majoration, car de nombreuses causes étrangères à celle des prix influent sur l'essor de l'automobile. Quoi qu'il en soit, les conséquences de cet essor sur le trafic des chemins de fer sont les suivantes : diminution du nombre des voyageurs de 1re et de 2e classes à toute distance et du nombre des voyageurs de 3e classe à petit parcours, baisse assez considérable des expéditions en G. V. mais non en P. V., enfin modification du pourcentage des marchandises transportées.

(1) La progression des automobiles déclarées fut de 134.000 en 1924 alors que la moyenne des trois années précédentes n'était que de 76.000.

V. — Les services de domesticité

La plupart des services domestiques sont l'objet d'une consommation instantanée mais n'en sont pas moins soumis à certaines des règles qui régissent l'influence des variations de prix sur la consommation.

L'importance du nombre des gens de maison et des services rendus par eux est donc fonction des gages reçus. D'autres causes agissent également, parmi lesquelles nous citerons la personnalité du maître et celle du domestique, l'habitude de servir et d'être servi, les variations des ressources personnelles, etc.

Avant la guerre de 1914, l'importance des gages variait d'une région à l'autre et de maître à maître. La question de la nourriture et du logement était en outre un élément d'incertitude dans l'évaluation des dépenses occasionnées par les services domestiques. De nos jours, l'uniformité est encore loin d'être la règle, mais l'emprise de l'Etat sur les bureaux de placements et la facilité croissante de trouver un emploi sont des causes d'unité dans les statistiques relatives à la main-d'œuvre domestique.

Malgré les habitudes sociales qui jouent un grand rôle dans la matière, il apparaît que :

1° L'augmentation du coût de la vie et des gages, sans élévation correspondante des revenus, fait diminuer le nombre des serviteurs au mois ou à l'année, mais accroît celui des ménagères à l'heure ou à la journée.

Cette substitution est bien plus accusée à la ville qu'à la campagne.

2° La diminution du prix de la vie et des gages, sans diminution correspondante des revenus, fait augmenter et le nombre des serviteurs à l'année et celui des ménagères à l'heure. La classe des gens aisés est en effet croissante.

3° La variation du chiffre des revenus, en période de stabilité des prix, agit différemment suivant le sens de la variation ;

une élévation des revenus accroît beaucoup le nombre des maîtres à un serviteur, mais très peu celui des maîtres à plusieurs serviteurs ;

une baisse des revenus diminue davantage le nombre des maîtres

à plusieurs domestiques que le nombre des maîtres à un seul domestique.

Ici encore, il est impossible de chiffrer la répercussion par suite des nombreuses causes étrangères à celle des prix qui influent sur l'importance de la domesticité.

VI. — Les services de solidarité sociale

A la différence des services domestiques, les services de solidarité sociale sont l'objet d'une « consommation » quelque peu continue. Ils donnent lieu à des dépenses qui sont en progrès constant depuis de nombreuses années. Ces dépenses comprennent toutes les cotisations et tous les versements effectués à toute association à but utilitaire.

L'influence des variations du montant de ces versements sur le nombre des « consommateurs de ces services », c'est-à-dire sur les cotisants, est soumise à des règles assez précises qui se dégagent de la plupart des statistiques.

1° L'augmentation de toute cotisation, non compensée par des avantages matériels ou moraux grandissants, diminue le nombre des cotisants d'une fraction sensiblement proportionnelle à la hausse.

2° La diminution de toute cotisation n'augmente pas, à l'inverse, le nombre des cotisants d'une fraction proportionnelle à la baisse. L'accroissement a lieu par à-coup pour des variations assez importantes.

3° La possibilité d'effectuer des versements partiels et échelonnés augmente notablement le nombre des adhérents. Il en est de même du mode de perception à domicile.

L'influence des prix est prépondérante sur le mouvement coopératif ; elle est moins accusée sur le mouvement mutualiste.

En définitive, les variations du montant des cotisations influent d'une manière différente suivant les associations ou groupements envisagés. En outre, cette influence est tempérée par les effets d'une propagande active et par l'extension des liens de solidarité.

⁂

Les consommations inhérentes à la qualité d'homme intellectuel et social sont donc dans une dépendance assez étroite des variations de prix. Cette dépendance est d'autant moins accusée que la consommation envisagée résulte d'un besoin plus impérieux. Or, les progrès de l'instruction et de la civilisation donnent plus d'acuité aux besoins intellectuels et sociaux. Par suite, l'influence des prix sur les consommations donnant satisfaction à ces besoins va diminuant avec les années.

CHAPITRE III

LES PRIX ET LES CONSOMMATIONS D'AGRÉMENT ET DE LUXE

Nous savons que les consommations d'agrément et de luxe sont presque illimitées, par suite des différences de mentalité et de fortune des consommateurs. D'autre part, l'intensité des attributs reconnus à ces consommations varie d'un produit à l'autre et, pour un même produit, d'une époque ou d'un individu à l'autre. Il nous faudra donc admettre la conception de la masse des consommateurs en la matière et choisir des produits-types d'après l'opinion commune.

I. — Les consommations d'agrément

Les consommations d'agrément présentent, à un haut degré, cette caractéristique de répondre à des besoins extrêmement variables. Ce n'est pas à dire que toutes ces consommations soient superflues. Certaines sont nécessaires, voire même utiles. On ne peut donc généraliser l'influence des variations de prix sur l'importance de ces consommations, mais on peut dire que la plupart des consommations d'agrément obéissent aux règles de variations qui vont être établies à propos du tabac et des spectacles.

LE TABAC

Le tabac est le type de ces consommations d'agrément qui répondent à un besoin grandissant dans toutes les classes de la société. Sa consommation suit donc une courbe ascendante. De 26,6 mil-

lions de kilos en 1871, la demande française s'est successivement élevée à 43,6 millions en 1913 et à 52,7 millions en 1923.

Le tabac est encore le type de ces produits dont la consommation est grandement influencée par l'habitude et la persistance des désirs de l'homme. C'est ainsi que les familiers de la pipe ou de la cigarette ont une demande à peu près identique d'une année à l'autre.

Il est pourtant des consommateurs qui sont assez sensibles aux variations des prix. Il en résulte une certaine répercussion sur la demande globale que nous allons préciser d'après les relevés comparatifs de la direction des Manufactures de l'Etat pour la France.

Les variations de prix ayant été particulièrement importantes pendant la période contemporaine, nous limiterons notre exposé de la consommation française à ces dernières années.

Envisageons d'abord la demande nationale relative aux sept premiers mois des années 1925, 1926, 1927 (1).

Les quantités de « scafarlatis paquetés » expédiées par les manufactures, pendant les périodes ci-dessus désignées, ont été respectivement de 20.500.000 kilogs, 16.700.000 kilogs et 18.400.000 kilogs. La vente de ce tabac, après la forte baisse enregistrée en 1926, est donc actuellement en sérieuse reprise.

Les « cigarettes » figurent dans la statistique avec les chiffres suivants 5.537.000 kilogs, 4.856.000 kilogs et 5.377.000 kilogs. Ici également on relève une forte baisse de la consommation en 1926, consécutive à l'augmentation des tarifs.

L'influence du relèvement des prix, en 1926, variable suivant les qualités et l'origine des tabacs, s'est donc manifestée d'une manière passagère sur la quantité consommée. Si l'on compare la reprise de la vente des scaferlatis paquetés à celle des cigarettes, on remarque un accroissement plus net de cette dernière vente. C'est là un fait reconnu dans tous les pays. La consommation des cigarettes s'accroît d'année en année, au détriment du tabac paqueté. En 1926, le pourcentage de la diminution de la vente des cigarettes ne fut d'ailleurs que

(1) A l'heure où nous écrivons, les statistiques mensuelles publiées sont toutes antérieures au 1er Septembre 1927.

de 13,6 contre 18,5 pour le tabac paqueté. M. Albert Lebrun, président du conseil d'administration de la Caisse d'amortissement, pouvait donc écrire : « qu'on peut légitimement voir dépasser en 1928 le chiffre des expéditions des cigarettes relevé en 1927. »

Quant à la nature même des cigarettes vendues par la Régie française, on note, d'une part, la progression de la consommation des « Gauloises » au détriment de celle des « Elégantes », malgré le prix plus élevé des premières et, d'autre part, une forte baisse de la vente des cigarettes en Maryland, par rapport à celle des cigarettes en Caporal ordinaire (1). Comment expliquer cette anomalie ? La substitution progressive des « Gauloises » aux « Elégantes » est la conséquence normale d'une fabrication meilleure et d'un certain engoûment du public pour ces cigarettes. La question du prix n'intervient donc pas, car il existe un rapport sensiblement fixe entre les prix de vente de ces deux modules. Au contraire, la seconde substitution constatée provient, sans conteste, de la forte hausse des tabacs d'origine étrangère. Pour remédier à cette situation, la régie des tabacs fut même dans l'obligation de diminuer le prix de vente des seules cigarettes en Maryland (1927). Cette mesure améliora la vente mais la situation est encore loin d'être complètement rétablie. Ce qui montre la difficulté de modifier une consommation orientée vers une moindre dépense.

Pour les cigares et les cigarillos, on constate, à l'inverse, une hausse de la demande en 1926, malgré l'augmentation des tarifs, et une baisse subséquente en 1927 (2). Cette nouvelle anomalie s'explique aisément si l'on se souvient que la baisse de notre devise provoqua une affluence énorme d'étrangers dans notre pays. Ces étrangers consommèrent, en cette année 1926, de nombreux cigares dont les

---

(1) Voici les pourcentages publiés par M. Albert Lebrun, dans le journal l'*Information* (1927) :

	Gauloises	Elégantes	Maryland	Cap. ord.
En 1925	19	81	34	66
En 1926	21	79	28	72
En 1927	24	76	22	78

(2) La vente s'analyse ainsi, pour les trois périodes envisagées :

	En 1925	En 1926	En 1927
Cigares	652.000 kgs	785.000 kgs	555.000 kgs
Cigarillos	116.000 kgs	168.000 kgs	70.000 kgs

prix de vente étaient notablement inférieurs aux cours pratiqués dans les autres nations. En 1927, au contraire, l'élévation des tarifs produisit ses pleins effets par suite du redressement de notre étalon monétaire.

Dans ces derniers mois, la baisse de la consommation des cigares a eu sa répercussion maximum sur les produits supérieurs, les consommateurs s'étant reportés peu à peu sur les modules moins chers (Voltigeurs, Français, Picaduros). D'où cette conséquence que plus une consommation d'agrément a un prix élevé, plus la répercussion d'une variation donnée des prix est considérable sur elle.

A l'étranger, les mêmes enseignements se dégagent de l'examen des statistiques, pour le tabac ordinaire comme pour le tabac de luxe. Il semble même que la multiplicité des espèces rend encore plus grande l'influence des variations de prix sur la consommation des qualités très coûteuses. En Angleterre, par exemple, l'imposition d'un droit *ad valorem* sur les cigares étrangers avait fait doubler, et même tripler pour certains types, le prix de vente aux consommateurs d'après-guerre. L'importation tomba à 305.000 cigares en mai 1920. Les recettes douanières devenant lamentables, le chancelier de l'Echiquier fit abroger la surtaxe dès 1921. La consommation intérieure qui se relevait péniblement fut de ce fait très encouragée. En mai 1921, les importations atteignirent près de 4 millions de cigares soit une progression de plus de 1.000 % en douze mois. Cette énorme variation de la demande se comprendra si l'on songe que les cigares étrangers sont des produits de luxe en Angleterre. Un de ces cigares, de qualité moyenne, revient à 90 sh. le cent ; quant à ceux de bonne qualité et de la taille des coronas, on les paie couramment 10 livres sterling.

*
* *

La consommation du tabac est donc dépendante de la question des prix malgré l'influence de l'habitude. Cette dépendance s'accroît à mesure que l'on s'élève dans l'échelle des qualités, c'est-à-dire que l'on considère des produits plus rares ou plus coûteux.

En période de stabilité relative des prix, la demande du tabac

progresse d'année en année, lentement, mais avec une remarquable régularité. Corrélativement, on constate une substitution des tabacs bien préparés à ceux moins bien apprêtés. Par contre, il est rare d'observer une substitution entre les espèces demandées car la question de goût est prépondérante.

En période de déséquilibre économique, la consommation du tabac varie suivant les fluctuations des ressources des fumeurs. Les modifications des prix de vente produisent généralement des effets assez accusés mais passagers.

Une élévation des prix diminue toujours la consommation. La répercussion sur la demande est encore plus nette par suite de la constitution de réserves, variables suivant les disponibilités des fumeurs. Ces réserves jouent en quelque sorte le rôle de tampon. Elle amortissent les effets de la majoration et ménagent une transition pendant laquelle les consommateurs s'habituent petit à petit au nouveau prix.

Une baisse des prix encourage toujours les fumeurs. L'accroissement de la demande est pourtant progressive et non immédiate par suite de la persistance des habitudes. Les espèces plus coûteuses sont en outre l'objet d'une consommation plus active.

Il en est de même pour toutes les consommations d'agrément qui donnent satisfaction à des besoins persistants et superflus.

LES SPECTACLES

Les spectacles donnent lieu à une consommation immatérielle qui a quelque parenté avec les consommations intellectuelles. Cette consommation n'est point soumise à l'influence profonde de l'habitude car l'esprit ne se complaît pas à revoir chaque jour le même spectacle. Elle est donc le type des consommations d'agrément répondant à des besoins passagers et susceptibles de recevoir différentes satisfactions.

De par la variété des représentations et des places offertes au public, les spectacles permettent une substitution très poussée. Il nous faudra donc tabler sur les statistiques des grands centres urbains possédant de nombreux établissements. Les spectacles parisiens nous paraissent répondre à ce point de vue ; aussi ferons-nous état de leurs

recettes, d'après les relevés municipaux. D'autre part, il nous faudra écarter toute statistique isolée pour éviter les causes d'erreur tenant à l'insuccès d'une pièce, à la modification d'une troupe, à la concurrence de nouveaux établissements, etc.

Le montant des recettes brutes des spectacles parisiens accusent, tout d'abord, une augmentation à peu près continue, au cours du siècle dernier. De 8,2 millions de francs en 1850, les recettes globales se sont successivement élevées à 20,9 millions en 1875, 33,9 millions en 1901 (1), 68,4 millions en 1913 et 301,3 millions en 1924.

La progression est donc plus rapide que celle observée pour le tabac. L'essor des spectacles paraît être davantage fonction du bien-être et de la prospérité nationale. Voici une comparaison fort significative. De 1919 à 1920, les recettes des spectacles parisiens s'élevaient de 47 % alors que celles de la Régie des tabacs ne progressaient que de 7 %. Pendant cette période, les salaires et le coût de la vie haussaient respectivement de 42 % et de 34 % (2).

Lors des élévations du prix des places, on constate ordinairement les effets suivants :

1° Une diminution du nombre total des places occupées.

Cette diminution est durable si les revenus ne suivent pas une marche ascendante, correspondante à la majoration.

2° Un déclassement au détriment des places les plus coûteuses.

Cet effet est immédiat et survit bien souvent à la majoration.

3° Une moindre proportion des places retenues à l'avance.

Lors des abaissements des tarifs, on constate, à l'inverse :

1° Un accroissement sensible du nombre total des places occupées dès la mise en vigueur des nouveaux prix.

---

(1) L'exposition universelle de 1900 avait élevé le montant des recettes à la somme de 57,9 millions de francs (33,1 en 1899).

(2) D'après les indices de la S. G. F.

En 1920, l'état des recettes des spectacles parisiens était le suivant :

Tableau fourni par l'Administration de l'Assistance publique pour les salles où le droit des pauvres a été prélevé.

Théâtres subventionnés	22.786.583 francs
Théâtres	64.486.243 —
Cinématographes	68.776.431 —
Musics-Halls et concerts	45.558.699 —
Cirques et skatings	6.271.937 —
Bals et dancings	9.681.195 —
Musées	1.102 215 —
Etat des recettes brutes	219.455.194 —

2° Une demande plus active des places les plus chères.

3° Une légère augmentation du nombre des places retenues.

Tous ces effets ont une durée variable suivant l'état des ressources de la population. Ils sont profondément amplifiés ou atténués par les variations des revenus et par celles du coût de la vie. L'exemple de l'après-guerre est très probant.

*
* *

La fréquentation des spectacles est donc fonction des variations des prix et des disponibilités de chacun. Il en est de même pour toutes les consommations d'agrément qui ne répondent pas à un besoin persistant et très intense.

En période de prospérité générale, on constate un remarquable essor de toutes ces consommations, tandis qu'en période de crise, on observe soit une course effrénée aux jouissances immédiates, soit au contraire une réserve prudente des consommateurs, suivant l'état d'esprit de la population.

II. — Les consommations de luxe

Nous ne reviendrons pas sur la définition du luxe et les controverses que suscita ce mot au cours des siècles (1). Nous préciserons seulement le fait que les consommations dites de luxe dérivent la plupart du temps du besoin de se faire remarquer. Ce besoin est, selon Senior, « un sentiment qui, si nous considérons son universalité et sa constance, si nous considérons qu'il affecte tous les hommes et dans tous les temps, qu'il nous accompagne depuis le berceau jusqu'à la tombe, peut être déclaré la plus puissante des passions humaines ». Il s'ensuit que l'influence des prix sera très atténuée sur ces consommations, à condition toutefois que la masse des acheteurs ait toujours des disponibilités suffisantes. C'est précisément ce qui ressort des statistiques relatives aux bijoux, objets précieux et autres produits de luxe.

(1) Voir *supra*, 1re partie, p. 48 et suiv.

Les prix de vente de ces bijoux échappant à toute statistique officielle par suite de leur diversité, nous avons considéré les relevés des objets de platine, d'or et d'argent présentés à la marque ou à la vérification pour la consommation intérieure. Les chiffres sont extraits du Rapport annuel de l'Administration des monnaies et sont relatifs à la période contemporaine.

Années (a)	Objets marqués des poinçons intérieurs (Poids total en hectog.) Or et platine	Argent	Années (a)	Objets marqués des poinçons intérieurs (Poids total en hectog.) Or et platine	Argent
1910	130.603	1.272.459	1919	304.557	1.163.350
1911	132.325	1.270 014	1920	242.576	809.128
1912	140.354	1.226.400	1921	141.301	686.149
1913	136.561	1.180 347	1922	150.390	812.999
1914	74 094	649.311	1923	134.018	815 289
...	.....	.....	1924	139.063	847.430

(a) Les années de guerre ne sont pas mentionnées.

Avant 1914, la demande était progressive pour les bijoux d'or et de platine, et régressive pour les bijoux d'argent. Il y avait donc une substitution lente des métaux les plus précieux au métal argent moins coûteux. Or, la richesse générale du pays allait grandissante tandis que les cours des métaux précieux restaient stationnaires sauf une légère baisse de l'argent fin. C'est dire qu'en période de stabilité des prix, la consommation des bijoux de luxe est fonction de la richesse de la population ou, en d'autres termes, des disponibilités des consommateurs.

Après la guerre, la demande des métaux précieux est très élevée jusqu'à la crise de 1921 qui ramène la consommation d'or et de platine aux chiffres de 1912 et diminue de moitié celle du métal argent par rapport aux mêmes chiffres (1). Les prix de vente des bijoux avaient pourtant suivi une courbe ascendante ce qui montre, une fois de plus, le peu d'influence de ce facteur sur les produits de luxe.

La crise de mévente passée, la demande d'or et de platine se relève péniblement en 1926, alors que la demande d'argent progresse chaque

(1) Les hauts prix pratiqués après l'armistice avaient considérablement réduit l'actif des consommateurs. Voir *supra*, 1re partie, p. 38 et suiv.

année. Comparativement, les cours des métaux précieux ont des orientations différentes, ainsi qu'il suit :

Valeur moyenne de l'or et du platine puis de l'argent

Années	Or et platine	Argent (a)
1923	1.087 5 l'hectog.	52 4 l'hectog.
1924	1.205 —	46 2 —
1925	1.467 —	46 —

(a) Argent à l'état de nature ou battu, tiré ou filé.

La loi de la demande reçoit en cette période une première application pour le métal argent. Pourtant, il semble résulter des indices du coût de la vie et des salaires que ce n'est point là un fait normal mais une conséquence de la diminution des disponibilités. On préfère l'argent à l'or ou au platine par trop coûteux en ces temps de vie chère. Mais comment expliquer la légère reprise des ventes des bijoux d'or et de platine en 1924 et qui va se poursuivre jusqu'au second semestre 1926 ? Simplement par la diminution de la confiance en l'avenir de notre monnaie fiduciaire. Malgré la hausse croissante des cours des métaux précieux, on achète des bijoux à défaut de monnaie métallique, pour s'assurer en quelque sorte contre les dépréciations futures.

Ainsi, quelle que soit l'époque considérée, la vente des bijoux apparaît indépendante des variations de prix, sauf la répercussion de ces variations sur le montant des disponibilités des acheteurs.

*
* *

La vente des autres produits de luxe, quelle que soit leur nature ou leur provenance, est également très peu influencée par les variations de prix dans le temps ou dans l'espace. C'est que le public ignore généralement la situation de leur marché, d'autant plus que leur rareté est souvent une cause de surenchère et que, d'autre part, les objets de luxe sont presque toujours l'apanage des classes riches.

Les prix n'exercent d'influence que sur la demande des classes

pauvres on possédant des revenus fixes. Or, les achats de cette partie de la population sont toujours limités en cette matière (1). Les consommations de luxe sont donc, dans l'ensemble, très peu dépendantes des variations de prix mais en corrélation étroite avec toutes les fluctuations de la richesse des nations.

(1) Voir la quatrième loi d'Engel, 1re partie, *supra*, p. 56.

CHAPITRE IV

LES PRIX ET LES CONSOMMATIONS DES COLLECTIVITÉS

Toute collectivité a des besoins à satisfaire au même titre que les individus. La multiplicité des services publics et les progrès de la civilisation ont puissamment contribué à l'extension de ces besoins collectifs et, par voie de conséquence, au développement des consommations publiques qui constituent le meilleur type des consommations collectives.

En France, la progression des dépenses publiques témoigne de l'accroissement des consommations de la nation. Voici les évaluations de ces dépenses d'après M. Colson, pour les périodes ci-après (1) :

Avant la 3e République	Etat	Localités
En 1789, d'après Necker	530	?
Sous la Restauration	900 à 1000	200 à 250
Sous Louis-Philippe	1000 à 1500	250 à 350
Sous le Second Empire	1500 à 2000	400 à 800

Après 1870, la progression est encore plus importante surtout en ce dernier quart de siècle.

(1) COLSON, *Cours d'Economie politique*, tome 3, 1re partie, p. 162.

Cette augmentation des consommations publiques n'est pas un fait particulier à la France. On relève une progression analogue dans tous les Etats civilisés, compte tenu évidemment des modifications de frontières et des consommations de guerre. Cela paraît être une conséquence de l'accroissement des attributions de la puissance publique et de l'avènement de la démocratie.

Les prix des denrées ou services ont-ils une répercussion sur l'importance des consommations publiques ? Nous répondons par l'affirmative en ce qui concerne les mouvements des prix de forte amplitude, mais par la négative pour les mouvements cycliques des prix.

Dans le premier cas, les pouvoirs publics sont toujours influencés par les conditions du marché. En période de hausse, ils hésitent à créer de nouvelles sources de dépenses publiques, d'autant plus que les consommations vitales au pays absorbent une part de l'actif qui va grandissante. En période de baisse, au contraire, ils engagent de nouvelles dépenses, n'ayant plus la hantise de l'équilibre budgétaire.

L'après-guerre est fertile en exemples de subordination des consommations publiques aux possibilités budgétaires et, par voie de conséquence, aux fluctuations des prix. C'est que les anciens belligérants ont dû faire face aux énormes échéances nées de la guerre et de la remise en état de leur organisme économique. N'oublions pas que la guerre de 1914 a coûté 40 milliards de livres sterling soit 4.960 milliards de francs-papier (£ = 124 francs) et que les destructions se sont élevées à 15 milliards de livres.

En 1920, par exemple, les hauts prix de toutes les marchandises augmentant dans de fortes proportions les dépenses publiques, les anciens belligérants, sauf l'Allemagne, restreignirent l'importance de leurs consommations publiques. On se souvient que la crise économique fut hâtée en France aussi bien par la diminution des commandes passées au nom de l'Etat que par le ralentissement des consommations individuelles. Suivant la remarque de M. Arwas, l'Etat français ne pouvait plus jouer « le rôle du fils prodigue de l'économie nationale ». En Allemagne, au contraire, l'imprévoyance

des divers gouvernements qui se succédèrent après l'armistice conduisit le pays à la plus complète des banqueroutes de l'histoire (1).

Dans le second cas considéré, les variations de prix sont trop peu importantes pour modifier le programme économique des gouvernements. Une autre raison provient de ce que les dépenses publiques sont votées à l'avance et qu'il est difficile de faire une discrimination basée sur l'urgence et la nécessité des différents besoins d'une nation. Ce qu'un particulier peut faire en cette matière est chose quasi-impossible pour l'Etat. Dans l'hypothèse du particulier, une seule personne consent la dépense, en jouit et en supporte les frais ; elle est donc à même d'apprécier si la satisfaction du besoin ressenti est suffisante pour motiver une dépense donnée. Il n'en est pas de même pour l'Etat car : « ce n'est pas la même personne qui décide de la dépense, qui en supporte les frais Ce n'est pas même sans difficulté que le contribuable parvient à comparer la part qu'il supporte dans les dépenses publiques, avec la part d'avantages qu'il en recueille (2). »

Dans le cas de variations lentes des prix, leur répercussion sur les consommations publiques est à peu près nulle. Les recettes budgétaires varient, en effet, dans le même sens que les prix. Il y a donc une certaine adaptation des charges aux revenus de l'Etat. C'est ainsi que la hausse des denrées et des salaires qui atteignit 33 et 50 %, de 1825 à 1875, fût sans influence sur l'importance des consommations publiques. Il en fut de même de la baisse subséquente des denrées qui se manifesta jusqu'en 1900.

Les variations des prix ont donc une faible action sur les consommations de la nation. Pour préciser cette action, il suffit de comparer les différents budgets d'un Etat ainsi que la destination des crédits supplémentaires, le cas échéant. D'une manière générale, la hausse des prix n'entraîne qu'une réduction très faible des consommations improductives inscrites au budget, par suite de leur caractère légal ou quasi obligatoire ; elle diminue, par contre, dans de

(1) Voir les causes de la banqueroute allemande, Dr. Richard LEWINSOHN, *Histoire de l'inflation*, op. cit. et *supra*, 1re partie, p. 43 et suiv.
(2) J. B. SAY, *Traité d'Economie politique*, *Paris*, *1819*, t. 5, p. 61.

notables proportions, les consommations reproductives surtout en matière de travaux publics. Une baisse des prix produit des effets inverses d'autant plus accusés qu'elle est corroborée par des capitaux plus importants en quête de placement.

Il arrive souvent que les effets des variations de prix sur les consommations publiques sont masqués en partie par des causes indépendantes de la question des prix. Citons en exemples les causes tenant au chômage, à l'importance de la dette et à l'emprise de la politique sur l'économique.

*
* *

En dehors des consommations publiques, il existe d'autres consommations à caractère collectif. Ce sont celles effectuées par tous les autres groupements humains ,tels que pensionnats et communautés de toute nature. L'influence des variations de prix sur ces consommations est assez considérable pour la raison suivante : les dépenses de la plupart des communautés sont réduites au minimum par suite de la faiblesse des recettes (1). Il s'ensuit que toute variation du coût de la vie ne modifie pas sensiblement le chiffre des dépenses déterminé par l'actif, mais influe sur la nature et l'importance des consommations. Une hausse des prix diminue légèrement la quantité consommée et abaisse énormément la qualité des produits utilisés. A l'inverse, une baisse des prix améliore la quantité et la qualité des produits consommés.

En définitive, l'influence des variations des prix sur les consommations des collectivités est d'autant plus grande que les recettes de ces collectivités suivent une courbe plus conforme à celle des prix.

(1) On sait que dans les budgets des localités ou des Etats, c'est le chiffre des dépenses enagées qui détermine presque toujours l'importance des sommes à percevoir.

CHAPITRE V

LES PRIX ET LES CONSOMMATIONS INDUSTRIELLES

Les consommations industrielles ont pour but la création de nouvelles utilités. Leur importance est donc fonction de la demande des utilités dernières. Cette considération permet d'affirmer que l'influence des prix est très atténuée sur des produits que l'homme transforme avant de consommer. D'autre part, cette influence est souvent retardée par suite de la constitution de stocks à tous les échelons de l'activité industrielle. Le retard constaté varie naturellement suivant les matières premières considérées et l'importance de la variation des prix. S'il est de plusieurs mois, comme nous le constaterons pour la plupart des produits-types étudiés, nous pourrons observer un parallélisme entre la courbe des prix et celle des quantités consommées, ce qui est contraire à la loi de la demande. Mais il arrivera fatalement une période où les coubes seront opposées, par suite de la répercussion inévitable des prix sur la demande des matières premières. Cette répercussion étant d'autant plus rapide que les produits considérés se rapprochent davantage des objets de consommation destinés au public, il faudra faire une discrémination entre ces produits. Les uns ont en effet une utilité définitive par eux-mêmes. D'autres, n'ont d'utilité que par la possibilité d'obtenir d'eux des sous-produits après des transformations successives de la matière. Ces sous-produits n'étant d'ailleurs pas toujours utilisables directement, une gradation des matières premières apparaît. Il existe donc des matières premières au premier degré, au second

degré, etc. Sans nous étendre davantage sur cette différenciation, précisions qu'elle constitue une cause de multiplicité des règles suivant lesquelles les consommations industrielles sont influencées par les variations de prix. En conséquence, il nous faudra considérer des produits-types de chacune des grandes catégories précitées. Nous étudierons ainsi l'influence des prix sur la houille et les minerais, sur les produits sidérurgiques et textiles, et sur le pétrole qui donne lieu à une consommation industrielle particulière.

LA HOUILLE

Les propriétés physiques et chimiques de la houille placent ce produit minéral au premier rang des matières premières à l'industrie. En outre, la houille est utilisée, comme chacun sait, pour le chauffage domestique qui absorbe environ le dixième des quantités extraites. Il faut reconnaître cependant qu'elle souffre la concurrence d'autres combustibles et surtout de l'énergie électrique. La substitution joue désormais dans des cas nombreux. Il existe pourtant un élément de continuité dans la demande du charbon. Il résulte de l'équipement de la plupart des usines en vue d'une consommation donnée de houille ainsi que de l'utilisation obligée de ce produit dans l'industrie du fer.

Pour ces motifs, l'influence des variations de prix de la houille sur sa consommation sera tantôt aggravée et tantôt tempérée. Il est donc nécessaire de faire un parallèle entre les cours de ce produit minéral et sa demande, pendant ce dernier siècle, en France et à l'étranger.

Les premières statistiques françaises relatives au marché national de la houille remontent à l'année 1811 où l'on note une production annuelle de 774.000 tonnes. L'activité grandissante de nos houillères, consécutive à une demande croissante de nos entreprises industrielles et commerciales porte, en 1820, le chiffre de l'extraction à 1.094.000 tonnes. Par la suite, ce chiffre va toujours grandissant mais la production annuelle apparaît bientôt insuffisante, les besoins de la grande industrie devenant considérables. Il faut importer ; dès lors,

les charbonnages français vont refléter quant à leur prix, les cours des charbons étrangers qui se fixent eux-mêmes d'après la production et la consommation européennes.

En comparaison de cet accroissement constant de la demande, les prix demeurent sensiblement les mêmes jusqu'en 1855 (1). Voici, à dates fixes, le cours moyen de la tonne de charbon sur notre marché intérieur : 1816, 10 fr. 40 ; 1826, 10 fr. 52 ; 1836, 10 fr. 29 ; 1846, 9 fr. 84.

En 1855, les cours marquent une hausse subite de 2 fr. 20 par tonne. La demande, quelque peu surprise, faiblit un instant mais revient vite à son taux normal, sans toutefois reprendre son essor des années précédentes. Ce n'est qu'en 1860, à la suite d'une baisse définitive de 1 franc par tonne, que la demande va reprendre une marche ascendante jusqu'à la guerre franco-allemande.

L'année 1871 est le point de départ d'une nouvelle période de sous-production des houillères européennes. Les charbonnages, débordés de commandes, élèvent leurs prix. En deux ans, les cours de la houille crue importée augmentent de 72 %, ceux du coke de 175 % tandis que le charbon français passe de 12 fr. 39 la tonne à 16 fr. 31, soit une hausse atténuée de 34 %.

Cette élévation soudaine des prix, causée par un déséquilibre entre la consommation et la production ainsi que le prouve la *Statistique de l'industrie minérale*, va provoquer un arrêt de l'essor de la consommation nationale. Le stock sur le carreau des mines qui avait subi une diminution de 298.000 tonnes en 1872 se reforme, la consommation demeurant stationnaire aux environs de 24 millions de tonnes.

Cette crise prend fin en 1879, les cours des charbons importés se rétablissant au niveau de 1871. La hausse qui avait été moins forte pour les charbons français persiste par contre jusqu'en 1882.

Et le rythme précédent va recommencer, de nouvelles crises de déséquilibre entre l'offre et la demande se produisant en 1888-1891 et

(1) La consommation intérieure de charbon s'était élevée de 2,2 millions de tonnes en 1827 à 6,6 en 1846.

1898-1902. Cette dernière crise est particulièrement importante. Les cours atteignent leur maximum en 1900 pour le charbon importé et en 1901 pour le charbon français, avec une hausse respective de 58 % et de 40 %. La consommation française varie corrélativement de 41,8 millions de tonnes en 1897 à 48,8 en 1900 et à 44,8 en 1902.

L'essor industriel ne prend pourtant pas fin. L'afflux des commandes d'objets fabriqués redonne bientôt un nouvel élan à la production qui ne s'arrête pour la France qu'en 1914.

Pendant la guerre, notre consommation diminue de 15 à 20 millions de tonnes par suite de l'envahissement du Nord industriel mais non pas à cause de l'élévation des prix (1).

Les destructions systématiques des mines françaises par les Allemands retardent jusqu'à l'année 1920 la reprise normale de notre consommation d'avant-guerre. L'élévation subite de la demande après la signature de l'armistice, en face d'une production croissante mais devenue insuffisante, fait hausser les cours de la houille dans une proportion fantastique. En 1920, la hausse atteint 650 % pour la houille française prise sur wagon départ ou sur bateau. La crise se déclare aussitôt ; les cours baissent de moitié par suite d'une diminution de la demande évaluée à 5,5 millions de tonnes (2).

L'importance croissante des débouchés à partir de 1921, due pour partie à la reconstitution des régions libérées, fait progresser enfin la consommation du charbon malgré l'élévation constante des prix.

Années	Consommation (Millions de tonnes)	Moyenne des cours (par tonne)
1922	61,9	75 fr. 6
1923	69,0	81 fr. 4
1924	76,9	84 fr. 4

A l'étranger, la courbe de la consommation du charbon est sensi-

(1) La production en charbon des départements du Nord et du Pas-de-Calais représentait en 1913, les 67,2 % de la production totale de la France estimée à 40.844.000 tonnes.

(2) On relève le cours moyen de 75 fr. 60 par tonne de houille en 1922 contre 155 francs en 1920 et 20 fr. 50 en 1913 (Cours des mines du Pas-de-Calais).

blement analogue à celle relative à la France par suite de l'interdépendance des marchés.

En Angleterre, pays industriel par excellence, les sinuosités de la courbe sont plus caractérisées qu'en France. Les crises ont une répercussion plus forte et paraissent plus nombreuses que sur le continent. La spécialisation des indices publiés dans *The Economist* permet d'affirmer, d'autre part, que les prix du charbon de machine oscillent davantage que les prix du charbon de chauffage. C'est que les débouchés de la première espèce de charbon sont dans une dépendance plus étroite de l'activité industrielle que ceux de la seconde espèce. En 1908 par exemple, l'indice des prix est identique pour les deux espèces (118) ; l'année suivante, une baisse se dessine, qui fait descendre l'indice à 95 pour le charbon de machine et à 106 pour le charbon de chauffage, soit une différence respective de 23 et 12 unités (1). Même constatation en 1912 et 1913 ; les différences précédentes sont toutefois plus fortes (34 et 29 unités) et de sens contraire.

Si l'on analyse l'influence des prix sur la demande britannique de charbon, on remarque, d'une manière générale, une répercussion plus accusée lors d'une hausse que lors d'une baisse des prix. On relève même assez souvent une demande intérieure stationnaire pour des cours en baisse. Citons les années 1902, 1903 et 1904 où la consommation nationale est d'une stabilité remarquable (160 millions de tonnes) alors que l'indice accuse une double diminution de prix, correspondante à 2,5 unités en 1902-1903 et à 14,5 unités en 1903-1904. Par contre, s'il y a corrélation entre les variations des prix de tous les minéraux complémentaires de la houille dans la sidérurgie, la répercussion de ces variations sur la demande est considérable. En 1908, pour une fluctuation de 8,5 unités de l'indice des prix du charbon, la demande a varié de 6,5 millions de tonnes, tous les minéraux, à l'exception du minerai de cuivre, ayant subi une fluctuation analogue.

En Belgique et en Allemagne, la consommation du charbon pré-

(1) Les indices calculés et publiés par *The Economist* correspondent aux cours de janvier de chaque année. Base 100 pour la période 1901-1905.

sente les mêmes caractéristiques. Les Etats-Unis d'Amérique et l'Italie offrent, par contre, quelques particularités par suite de leur situation géographique et de la richesse comparée de leur sous-sol.

Les Etats-Unis sont en effet à peu près indépendants de l'étranger quant à leur consommation en charbon. La richesse de leurs houillères est telle que ce pays se suffit à lui-même, malgré une demande supérieure à 500 millions de tonnes annuelles. Les prix intérieurs ne sont donc pas influencés par les marchés des autres Etats sauf l'effet de la concurrence des produits fabriqués.

Ces prix intérieurs, malgré leurs variations au cours de ces dernières années, n'ont jamais conditionné la consommation du charbon, uniquement dépendante de l'activité industrielle. C'est ce qui ressort du tableau suivant relatif aux années qui précèdent immédiatement l'entrée en guerre des Etats-Unis (1) :

Années (a)	Consommation (Millions de tonnes)	Indices de la Bradstreet's calculés en dollars
1914	448,8	0,0067
1915	462,1	0,0065
1916	512,0	0,0093
1917	563,5	0,0151

L'Italie, au contraire, est le type des grandes nations possédant peu ou pas de houille. Les charbonnages italiens ne produisent que le seizième des quantités nécessaires à la satisfaction de la demande nationale. Les prix intérieurs reflètent donc les prix à l'importation d'une façon presque parfaite. Malgré cette dépendance de l'étranger, la consommation intérieure en charbon suit une courbe très peu sinueuse. Les fortes oscillations des prix de 1900 et 1920 ont une répercussion à peu près nulle sur la demande nationale qui progresse à peu près régulièrement.

*
* *

(1) Source : *Annuaire statistique de la France, op. cit.*

L'influence des prix sur la consommation de la houille est donc peu sensible quels que soient les pays considérés. Il faut des variations de prix très importantes pour modifier légèrement la consommation et même la demande malgré la possibilité de constituer des stocks. Pour ne considérer que des cas récents, citons la hausse des charbons de 1900 qui atteignit 40 % en France et ne diminua la consommation que de 8 %, celle de 1920 qui fut de 115 % en moyenne et ne fit baisser la consommation que de 9 %, enfin la crise de 1925 qui obligea les propriétaires de mines anglaises à vendre à perte pour conserver une clientèle nécessaire à l'écoulement des stocks. Si la demande de charbon présente certains caractères de continuité, il en est de même de l'offre, par suite des frais énormes que nécessite l'entretien des galeries de mines. C'est pourquoi l'on relève, pendant la période septembre 1924-fin 1925, une exploitation déficitaire dans plus de la moitié des charbonnages anglais (1).

D'autre part, le décalage observé pour toutes les consommations industrielles, entre le maximum des prix et le minimum de la demande, atteint ici une ou deux années. Il est de deux ans pour la crise de 1920 en France et en Allemagne, et pour celle de 1920 aux Etats-Unis ; d'un an seulement pour les deux crises dans la plupart des autres pays (Royaume-Uni, Belgique, Japon, etc.).

Enfin, la demande du charbon est également dépendante, dans une certaine mesure, de la consommation des minerais et particulièrement de celle du minerai de fer. La métallurgie qui traite ces minerais absorbe en effet, en période normale, 16 % de la production des houillères françaises.

Ainsi, les quantités de charbon consommées sont légèrement fonction des variations de prix mais dépendent étroitement de l'activité industrielle et de nos besoins de chauffage.

---

(1) En mai 1925, 67 % des mines travaillant à perte, les propriétaires miniers crurent devoir dénoncer à la fin de juin, pour se terminer en juillet, l'accord conclu en mai 1924 entre l'Association minière et la Fédération des mineurs.

LES MINERAIS

Les minerais sont également des matières premières essentielles à l'industrie. A la différence de la houille qui est, pour partie, consommée pour elle-même, les minerais ne sont traités que pour obtenir des métaux directement ou indirectement utilisables par les manufactures. Ces produits minéraux donnent ainsi lieu à des consommations industrielles toujours au premier degré. En conséquence, les variations des prix de ces produits n'auront aucun effet appréciable sur leur consommation, si ce n'est leur répercussion sur le coût de production des objets fabriqués. D'autre part, l'abondance de la plupart des minerais sur tous les points du globe et le perfectionnement de la technique extractive font que les variations de prix sont réduites au minimum. Avant la guerre mondiale, les cours des minerais étaient très stables, avec une légère tendance à la baisse. Ainsi, le prix de la tonne de minerai de fer a diminué lentement de 5 francs en 1881 à 3 fr. 03 en 1897. Puis, les besoins industriels devenant toujours plus grands, les cours se relevèrent de quelques centimes par tonne et par année, de sorte u'en 1913, le prix moyen de la tonne oscillait autour de 4 fr. 91 soit, à 9 centimes près, le cours de 1881. Si la période contemporaine est au contraire une période de dérèglement des prix, on observe toujours une asymétrie frappante entre la courbe des prix et celle de la consommation. Par contre, il existe une certaine corrélation entre l'activité des manufactures et les oscillations de la demande en minerai.

LES PRODUITS SIDÉRURGIQUES

Les produits sidérurgiques sont des matières premières au second degré. En conséquence, l'action des prix est plus certaine mais toujours retardée. Une comparaison entre les cours de ces produits et leur consommation s'impose donc pour apprécier l'importance de cette action. Suivant la coutume, nous considèrerons la fonte comme type des produits sidérurgiques.

Avant 1914, les cours de la fonte brute étaient peu variables d'une

année à l'autre (1). Nous relevons cependant des tendances assez nettes que nous résumons ainsi : baisse continue de 1870 à 1888 ; orientation imprécise de 1888 à 1898 ; hausse rapide de 1898 à 1900, suivie d'une baisse moins accentuée de 1900 à 1904 ; hausse continue de 1904 à 1912 ; enfin, détente légère de 1912 à 1914.

La courbe des prix affecte danc l'allure d'une sinusoïde à amplitude variable.

Les statistiques relatives à la consommation de la fonte dans les principaux pays d'industrie reflètent-elles ces tendances diverses ?

En France, la courbe de la consommation de la fonte présente quelques points d'inflexion et de changements de pente correspondant à ceux de la courbe des prix mais la plupart ne concordent pas. Sans remonter au-delà de 1880, nous constatons d'abord une baisse notable de la consommation jusqu'à l'année 1899 ; la loi de la demande est donc en défaut puisqu'une baisse de prix est ici corrélative à une diminution de la consommation. Nous remarquons cependant la correspondance approchée des dates extrêmes. Puis la courbe de la consommation comporte un palier très net de 1891 à 1895, suivi d'une ligne ascendante jusqu'à l'année 1914. La hausse passagère que nous avons remarquée au début de ce siècle semble avoir produit un certain effet sur la consommation qui diminue légèrement. Mais un décalage de trois années existe entre le point maximum des prix et le point minimum de la demande.

La comparaison est encore plus instructive, pour la France, si nous envisageons la période qui suit immédiatement la guerre de 1914-1918. C'est que notre marché métallurgique a subi pendant ces années des orientations diverses et très accusées qui sont fertiles en enseignements sur l'influence des variations de prix. Nous avons réuni dans le tableau suivant les principales données de ce marché, d'après les chiffres officiels de la S. G. F., à savoir : l'indice de la production métallurgique française (fonte et acier brut, base 100 en 1913) ; l'indice des prix (base 100 en juillet 1914) obtenu par une

(1) Ces cours sont ceux de la fonte importée qui reflètent assez bien les orientations des marchés mondiaux.

moyenne entre les prix en francs de la tonne de fonte de moulage (3 PL) des usines de l'Est et des 100 kilogs de fers marchands au coke de 1re classe ; la moyenne des variations mensuelles des prix, d'après la méthode exposée précédemment (1) ; l'indice de la consommation apparente de l'acier brut (production augmentée des importations et diminuée des exportations) ; la balance des exportations (d'après les statistiques des Douanes) d'acier brut en milliers de tonnes et l'indice moyen des prix américains (en dollars) de la fonte et de l'acier (base 100 en juillet 1914) (2).

Années et trimestres	Production sidérurgique Indice	Indices des Prix	Variations mensuelles des prix +	Variations mensuelles des prix —	Variations des prix réparties +	Variations des prix réparties —	Indice de la cons. d'acier (moyenne)	Balance des exportations (E.I.) (Milliers de tonnes)	Indice des prix Etats-Unis
1919 moy.	29	411	14		7		57	— 41	223
1920 1e tr.	30	572	125		14		55		312
2e	33	747	68		45		50	— 8	333
3e	46	774		57	84		62	pour l'année	372
4e	52	603		112	93		82		343
1921 1e tr.	43	432		97	50		74		214
2e	41	341		47		17	58	+ 37	185
3e	38	275		28		71	50	pour l'année	163
4e	44	285	20			98	51		157
1922 1e tr.	53	308	6			96	66		149
2e	58	298		13		71	81	+ 42	170
3e	64	289	7			41	82	pour l'année	202
4e	71	310	20			18	91		208
1923 1e tr.	55	444	149		2		86	+ 49	215
2e	62	484		76	32		78	40	226
3e	71	460	21		50		92	70	211
4e	81	459		18	49		101	67	201
1924 1e tr.	88	453	12		32		114	99	196
2e	93	441		29	23		117	113	180
3e	93	405		36	8		126	50	172
4e	95	363	1			10	133	82	177
1925 1e tr.	96	380	37			24	118	151	186
2e	98	410	2			20	112	178	169
3e	102	410	0			10	109	201	163
4e	106	422	39			2	113	204	171
1926 1e tr.	108	505	31		8		116	190	173

(1) Voir *supra*, 1re partie, p. 10.
(2) Source : *Bulletin de la S. G. F.*, t. XV, fasc. 3.

A part la période du début de l'occupation de la Ruhr, nous voyons que la hausse de la production métallurgique est continue du 3e trimestre 1921 à l'année 1926. L'indice croît de 38 à 108. En face de cette production croissante, l'échelle des prix du minerai et de la houille a été très inégale, comme nous le savons. C'est en quelque sorte une nouvelle confirmation de l'indépendance relative de la consommation des matières premières du premier degré vis-à-vis des prix.

L'indice de la consommation de l'acier et, par voie de conséquence, la demande de fonte, reflètent la hausse précédente du 3e trimestre 1921 au 4e trimestre 1924 ; mais un revirement très net se produit à cette date, l'indice revenant graduellement aux environs de 110 pendant l'année 1925 avec, toutefois, une légère reprise fin 1925 qui s'accentue dans les premiers mois de 1926.

Ces changements subits d'orientation proviennent évidemment de la variation de la demande des articles manufacturés mettant en œuvre des produits sidérurgiques. Quant à l'action des prix de l'acier sur sa consommation, elle paraît être très réduite puisqu'il existe un certain parallélisme entre les courbes représentatives des variations de prix et de la demande du 3e trimestre 1921 au 2e trimestre 1923, et de fin 1925 au mois d'avril 1926. Pendant la période intermédiaire la loi de la demande semble vérifiée.

Si nous faisons état de l'indice des variations des prix réparties nous remarquons une hausse rapide de cet indice de la fin de 1921 au 3e trimestre 1923, puis une baisse jusqu'au 2e trimestre 1925 avec un sensible relèvement ultérieur. L'indice se trouve donc en discordance avec la variation de la production dans l'intervalle : 3e trimestre 1923-2e trimestre 1925, mais il s'accorde, au contraire, avec la baisse importante de la consommation d'acier sur le marché intérieur, survenue depuis la fin de 1924.

Quant aux fluctuations de la balance des exportations, nous relevons une hausse importante pour la période fin 1924 à fin 1925, l'excédent d'exportations passant de 82 milliers de tonnes à 204. La raison doit être recherchée dans l'écart relatif existant entre les cours mondiaux et les prix intérieurs par suite de la dépréciation du

franc. Cet écart n'a d'ailleurs pas cessé de grandir pendant la période considérée, passant de 29,4 % en 1922 à 51 % en décembre 1925.

Au Royaume-Uni, la courbe de la consommation des produits sidérurgiques et particulièrement de la fonte donne lieu à des remarques analogues malgré une plus grande régularité de la demande, sauf en ces dernières années. Il en est de même pour tous les pays qui ont atteint la période de maturité industrielle.

En Allemagne et aux Etats-Unis, au contraire, l'influence des variations de prix est immédiate, très accusée mais brève. L'allure générale de la courbe de la consommation, pour ces deux Etats et pour tous ceux qui sont dans la période de croissance industrielle, est celle d'une courbe ascendante coupée à certains intervalles par de profondes encoches ou par des saillants effilés suivant la phase de la crise.

LES PRODUITS TEXTILES

Le marché des textiles offre de grandes analogies avec celui des produits sidérurgiques. La plupart des produits textiles sont en effet utilisés comme matières premières au second degré. Considérons, par exemple, les produits dérivés du coton, type incontesté des textiles. Les fils de coton ont une utilité par eux-mêmes, mais servent également à la confection des tissus. Les besoins des tissages se sont même tellement accrus que la quasi-totalité de la production des filatures est utilisée comme matière première dans l'industrie des tissus. Il en résulte que les prix du coton brut n'ont qu'une faible influence sur sa consommation. Précisons cette influence.

Avant 1914, nous observons les tendances suivantes sur le marché du coton : de 1865 à 1898, baisse à peu près continue dont voici les principales étapes, 1865 : 3 fr. 66 le kilog, 1870 : 2 fr. 34, 1880 : 1 fr. 64, 1890 : 1 fr. 41, 1898 : 0 fr. 83 ; de 1898 à 1900, hausse rapide (1900 :

1 fr. 30 le kilog) ; en 1901 baisse légère ; de 1902 à 1910 hausse lente, enfin de 1910 à 1914 tendance à la baisse (1).

En face de ces tendances des prix, la consommation est saccadée, sans aucune direction précise, sauf aux années de crise.

Considérons, par exemple, la période 1901-1910, assez agitée. Le marché du coton présence en ces années des perturbations que met en lumière le tableau suivant :

Années (a)	Prix du coton (Louisiane ord.) 50 kilogs fr. c.	Coton en laine Importations (quant. en cons.) 1000 kgs	Exportations (March. française) 1000 kgs	Consommation totale 1000 kgs	par hab. kilog
1901	54 11	212.684	27.691	184.993	4,7
1902	56 03	213.580	26.871	186.709	4,8
1903	72 29	253.190	34.720	219.470	5,6
1904	75 65	210.334	34.340	175.994	4,5
1905	61 19	240.000	37.610	202.390	5,2
1906	69 67	243.815	38.762	205.053	5,2
1907	75 46	272.791	44.129	228.661	5,8
1908	65 86	280.625	48.793	231.832	5,9
1909	75 85	318.689	58.625	260.064	6,6
1910	94 55	242.795	84.679	158.116	4,0

(a) Les prix mentionnés sont la moynne des 12 cours mensuels du coton Louisiane ordinaire au Havre, d'après la *Revue commerciale et maritime du Havre.*

La crise de 1900 prenant fin en 1902, la consommation suit tout d'abord une marche ascendante jusqu'à 1904 exclus. Les prix haussent corrélativement, et la forte augmentation de 1903 se répercute sur la demande dès 1904 ; on note un fléchissement de la consommation de plus de 1 kilog par habitant. Les prix s'orientent alors à la baisse, ce qui élève immédiatement la consommation à son taux normal, soit 5 kgs. 2 par habitant. Après une nouvelle hausse, une baisse très accentuée survient en 1908 qui porte la consommation à son maximum en 1909. Il s'ensuite une élévation très rapide des prix, ce qui va donner naissance à la crise de 1910. En cette année, on

(1) Ces observations sont faites d'après les évaluations de la Commission des valeurs en douane, la France métropolitaine ne produisant pas de coton.

remarque la coïncidence du maximum des prix avec le minimum de la consommation. C'est dire qu'en période normale, les prix exercent quelque influence sur la consommation du coton.

Après la guerre, l'examen du marché du coton va nous fournir d'utiles indications par suite du déséquilibre économique.

Nous avons réuni dans un tableau les principales données officielles de l'industrie cotonnière française, à savoir : l'indice de la production (filatures et tissages) basé sur les statistiques communiquées par le Syndicat général de l'industrie cotonnière ; l'indice des prix des fils et tissus de coton obtenu par une moyenne des prix en francs du kilog de fil de coton n° 20, 1re qualité à Rouen et du mètre de calicot 3/4, 20×20, à Epinal ; la moyenne des variations mensuelles des prix d'après l'indice précédent et l'indice des variations de prix réparties d'après la méthode connue ; la balance des exportations des fils de coton ; enfin, l'indice de la consommation apparente (production augmentée des importations diminuée des exportations, base 1913) des fils de coton (1).

Malgré le manque de renseignements sur la consommation des fils de coton pendant les années 1920-1921, nous pouvons affirmer que la prospérité des industries textiles avait été presque sans précédent pendant ce premier semestre 1920 qui précéda immédiatement la crise. Les hauts prix (indice 1152) ayant provoqué, comme on sait, un brusque arrêt de la demande, à cette période de suractivité succéda une période de marasme pendant laquelle les filatures et les tissages réduisirent leur production et travaillèrent presque uniquement pour le stock. Corrélativement les cours s'effondrèrent et l'indice des prix tomba à 310 en 1921.

La demande redevenant peu à peu active, la production des fils et tissus de coton marqua dès les derniers mois de 1921 un regain d'activité qui s'amplifia jusqu'en 1923. Comparativement, les prix s'élevèrent du 2e trimestre 1921 au 1er trimestre 1924, mais la reprise véritable ne se plaça qu'au 2e trimestre 1922 avec un retard considérable sur la production.

(1) Source : *Bulletin de la S. I. E.*, *op. cit.*

Années et trimestres	Production fils et tissus Indice	Indice des prix	Variations mensuelles des prix +	Variations mensuelles des prix —	Variations des prix réparties +	Variations des prix réparties —	Balance des exp. fils et cotons (E-I) tonnes	Cons. apparents des fils de coton Indice
1919 moy.	49	496	68		—		— 1931	—
1920 1er tr.		913	218		55			—
2e tr.	53	1152		110	128		— 704	—
3e tr.	pour l'année	926		86	160		pour l'année	—
4e tr.		636		238	130			—
1921 1er tr.	50	386		93	11			—
2e tr.	49	310		14		88	+ 1092	—
3e tr.	47	386	129			152	pour l'année	—
4e tr.	65	459		60		139		—
1922 1er tr.	66	400		16		102		
2e tr.	67	422	55			49	+ 932	+ 43
3e tr.	70	493	27			16	pour l'année	pour l'année
4e tr.	73	553	43		21			
1923 1er tr.	74	610	6		45		+ 143	+ 110
2e tr.	73	561		12	50		243	101
3e tr.	70	531	54		40		227	95
4e tr.	72	758	138		38		381	89
1924 1er tr.	73	850		79	63		787	58
2e tr.	72	741	9		77		1656	— 16
3e tr.	73	707		37	61		1078	+ 56
4e tr.	75	718	23		22		411	88
1925 1er tr.	76	751	27		9		473	85
2e tr.	74	768	13		4		524	77
3e tr.	76	792		9	5		545	79
4e tr.	79	820	66		6		531	84
1er tr. 1926	79	920	50		25		127	122

En 1923 et 1924, la production devient stationnaire, la consommation ayant une tendance très nette à la baisse depuis les premiers mois de 1923 (indice + 110). En face de cette situation du marché, les prix sont très variables. Passant par un premier maximum au début de 1923, ils s'abaissent à la fin du 1er semestre pour se relever ensuite et passer par un second maximum au début de 1924.

En 1925, la consommation, un moment stationnaire, devient plus active et, malgré la hausse corrélative des prix, s'amplifie encore au début de 1926. C'est que la spéculation à la baisse du franc ainsi que le désir de réalisation de la part de nombreux consommateurs interviennent sur le marché des textiles comme sur les autres marchés.

Si nous faisons état des variations de prix réparties, nous relevons également une hausse importante du 3e trimestre 1921 au 2e trimestre

1923 où nous notons un premier maximum. Puis, après une légère détente, la hausse domine à nouveau sur le marché et un 2e maximum est enregistré au second trimestre 1924, plus élevé que le premier. Dans la suite, les indices sont en baisse jusqu'au mois d'octobre 1925 où se manifeste une reprise qui va en s'accentuant dans les premiers mois de 1926.

Enfin, la balance des exportations est sensiblement opposée à la consommation intérieure. Elle est déficitaire en 1919 et 1920 par suite de l'accroissement anormal de la demande nationale. Elle est favorable au contraire, pendant la période subséquente, grâce à la restriction des consommateurs français et à la dépréciation progressive de notre monnaie. Elle passe par deux maxima, en 1921 et en 1924 où la demande intérieure est précisément minimum.

A l'étranger, nous constatons de même des périodes d'applications de la loi de la demande et des périodes où cette loi est en défaut. M. Jean Dessirier a dressé de nombreux graphiques sur la consommation du coton à l'étranger (1). D'après ces graphiques, relatifs à la période contemporaine, nous pouvons dire que les variations de prix diffèrent complètement de celles des quantités consommées en 1921-1922. Le retard constaté en France dans les variations de prix se manifeste également à l'étranger. Les prix continuent à décroître alors que la reprise industrielle, consécutive à une demande plus active, va s'intensifant. Le retard atteint presque une année aux Etats-Unis ; il est de deux ans en Angleterre. Par contre, il y a un certain parrallélisme entre la courbe des prix et celle de la consommation en 1920, 1924 et 1925.

Le parallélisme à la hausse est ainsi expliqué par M. Marshall qui fait état de la célèbre *cotton famine* au XIXe siècle. A cette époque, dit-il, « on constate que la consommation du coton en Angleterre était très faible. Cela était partiellement dû à ce que les commerçants au détail réduisirent leur stock, mais surtout à ce que les gens firent servir leurs objets de coton aussi longtemps que possible sans en acheter d'autres. En 1864, cependant, beaucoup se trouvèrent hors

(1) Ces graphiques sont insérés dans le *Bulletin de la S. G. F., op. cit.*

d'état d'attendre plus longtemps et la quantité de coton qui entra dans la consommation du pays cette année-là fut bien plus grande quoique le prix fut beaucoup plus élevé que dans aucune des années précédentes » (1). On peut ajouter à cette cause, celle dérivant d'une moindre considération de la monnaie métallique ou fiduciaire.

Quant au parallélisme à la baisse, il tient au manque de prévision des consommateurs ainsi qu'au caractère de matière première.

D'autre part, à l'étranger comme en France, nous remarquons une dépendance assez étroite de la consommation du coton vis-à-vis du rapport existant entre les prix de fabrication et les cours mondiaux. En Angleterre, par exemple, la consommation du coton souffrit beaucoups du ralentissement des exportations de tissus causée par la cherté relative des prix intérieurs en 1924 et 1925. Malgré un léger progès, fin 1925, la consommation demeurait en 1926 très inférieure au taux d'avant-guerre.

Les autres textiles se comportent, à peu de chose près, comme le coton. Quant aux différents produits dérivés de leur industrie, l'influence des prix apparaît grandissante sur leur consommation à mesure que les produits envisagés se rapprochent des articles livrables au public.

LE PÉTROLE

Le pétrole fait l'objet d'une consommation industrielle particulière depuis l'invention des moteurs à explosion. Primitivement, cette huile minérale était utilisée presque exclusivement pour l'éclairage, le chauffage et même le graissage. De nos jours, plus ou moins distillée, ele répond à des besoins plus exclusifs dont l'intensité va sans cesse grandissante. La destination même des moteurs à explosion fait du pétrole un produit de consommation à la fois reproductive et improductive.

(1) MARSHALL, *Principles of Economics, op. cit.*, p. 233.

L'histoire économique du pétrole ne date que d'un demi-siècle (1).

En France, nous relevons avec satisfaction une baisse sensible et vraiment cette année 1881 où la demande totale s'éleva brusquement de 323 milliers de quintaux, les importations atteignant pour la première fois le chiffre de 1 million de quintaux. Antérieurement, notre consommation était insignifiante : 0 kg. 2 par habitant en 1865, 1 kg. 1 en 1875.

Depuis, la demande a progressé d'une façon remarquable mais il n'y a jamais eu crise de sous-production par suite des nombreux travaux de prospection entrepris par les puissantes sociétés pétrolifères. La production mondiale double tous les dix ans. C'est là un fait qui a son importance dans la répercussion des variations de prix sur la demande.

En France, nous relevons avec satisfaction une baisse sensible et continue des prix à la fin du dernier siècle qui coïncide avec le formidable essor de la consommation. Les cours minima s'inscrivent en 1893 (0 fr. 074 le kilog d'huile brute). La crise de 1900 produit un léger relèvement des prix qui s'atténue dès 1901, les cours demeurant ensuite stationnaires aux environs de 0 fr. 10 le kilog.

En face de cette stabilité relative des prix de l'huile brute, nous relevons des oscillations assez notables dans les cours du pétrole raffiné. C'est ainsi que la crise périodique de 1900 qui se répercuta de 1899 à 1901 sur l'huile brute, produisit une variation plus accentuée dans les cours des raffinés. Son action se prolongea jusqu'en 1906 où nous constatons une baisse voisine de 20 % par rapport aux cours de 1904 (28 fr. 30 l'hectolitre), pourcentage à peu près analogue à celui de la hausse des années précédentes.

L'influence de cette variation des prix sur la consommation des différentes nations fut très restreinte, témoin le tableau suivant :

---

(1) Découverte en 1858 par l'Américain Drake, l'huile minérale ne fut appréciée que beaucoup plus tard. Il faut attendre l'année 1902 pour voir arriver en Angleterre le premier bateau-citerne, en provenance des Indes orientales. Le pétrole était pourtant d'un usage assez répandu avant cette date mais il était encore une spécialité des droguistes.

Années (a)	Prix à l'imp. (kilog)	Consommation en millions de quintaux					
		Roy-Uni	Allemagne	Belgique	France	Italie	Etats-Unis
1898	0,097	8,2	10,7	1,4	3,4	0,7	44,2
1899	0,121	9,0	10,9	1,4	3,4	0,7	41,5
1900	0,121	9,5	11,6	1,4	3,5	0,8	43,3
1901	0,106	9,4	11,4	1,4	3,4	0,7	49,2
1902	0,105	10,6	11,7	1,6	3,8	0,7	55,0
1903	0,120	10,4	12,7	1,8	4,3	0,7	87,9
1904	0,115	11,1	13,0	1,6	3,9	0,7	103,0
1905	0,099	11,0	12,8	1,6	4,9	0,7	122,1
1906	0,107	11,0	9,9	1,6	3,5	0,7	132,9

(a) Les prix à l'importation s'entendent par kilog d'huile brute.
La consommation est calculée d'après la production nationale (pétrole brut) et le commerce extérieur (en général pétrole brut et raffiné).

L'arrêt de l'essor de la consommation a été immédiat aux Etats-Unis ; il s'est fait attendre deux ans pour les autres pays. Nous ferons remarquer l'analogie de cette constatation avec celle faite précédemment à propos des produits sidérurgiques.

En 1912, une nouvelle hausse assez importante affecte le marché du pétrole mais contrairement à la crise de 1900, ses conséquences furent nulles sur la consommation. La demande continua à suivre une marche ascendante, les besoins de l'automobilisme devenant considérables.

Enfin, la grande crise de 1920 par sa soudaineté et son ampleur eut sa répercussion sur le marché mais ne produisit pas de trop grandes perturbations. Alors que le maximum des prix se place au milieu de l'année 1920, le minimum de la consommation apparente a lieu dans les six premiers mois de 1921 et dans quelques pays seulement. Les nations grandes consommatrices n'enregistrent qu'un ralentissement dans la progression de la demande. Voici les relevés officiels concernant la période 1919-1924 (1) :

(1) L'hectolitre de pétrole raffiné nu cotait à Rouen 26 francs en 1913, 51 francs en 1918, 73 francs au début de 1920, 151 fr. 50 le 1er août 1920, 120 francs en 1921, 90 francs environ en 1922-23.

Années (a)	Prix à l'imp. (kilog.)	Consommation en millions de quintaux					
		Roy.-Uni	Allemagne	Belgique	France	Italie	Etats-Unis
1919	0,40	26,2	»	1,6	6,3	3,0	468,5
1920	1,20	32,3	»	1,7	8,6	3,4	593,2
1921	0,62	44,8	»	1,3	7,7	2,7	601,0
1922	0,62	46,0	7,9	1,2	9,5	2,9	685,5
1923	0,68	49,8	8,1	1,9	10,6	3,4	813,4
1924	»	51,6	5,3	»	13,1	3,8	»

(a) Voir le tableau précédent.

Ainsi, la demande apparaît faiblement dépendante des fluctuations des prix. L'essor de l'autombilisme en est la cause. Si l'on songe que les Etats-Unis ont construit 3.500.000 voitures automobiles en 1927, que la France elle-même en a déversé près de 200.000 sur le marché et que tous les pays se font une concurrence acharnée pour le placement de leur production, on conçoit aisément l'importance grandissante du pétrole sur tous les marchés du monde.

*
* *

L'influence des variations de prix sur la consommation des matières nécessaires à l'industrie est donc très atténuée et retardée. L'élasticité de la demande des matières premières est en conséquence très faible. Elle augmente pourtant s'il y a coïncidence entre les variations des prix des minéraux complémentaires, ce qui est la règle par suite de l'interdépendance des marchés. Par contre, nous observons une dépendance assez étroite entre les fluctuations générales des prix et les consommations industrielles. Nous pouvons même préciser que ces consommations sont davantage influencées par les changements des prix que par les variations des prix elles-mêmes. C'est ainsi que dans la période de liquidation des crises économiques, nous remarquons généralement une reprise rapide des consommations industrielles peu de mois après un ralentissement net de la baisse des prix, et fort longtemps avant la reprise des prix eux-mêmes. Pour la France, par exemple, en 1921, le ralentissement de la baisse des prix de gros est net à partir de juin, la

reprise industrielle est marquée à partir d'octobre et novembre, tandis qu'une hausse sensible des prix ne se produit pas avant octobre 1922. Pour l'Angleterre, la baisse des prix se ralentit nettement à partir de juillet, la reprise des consommations industrielles se place environ à la même date, tandis que les prix continuent à décroître légèrement jusqu'en 1923, quoique de plus en plus lentement et irrégulièrement. Pour les Etats-Unis, le ralentissement de la baisse des prix se place à partir de mai, la production industrielle se relève dès le mois de mars, mais la reprise des prix ne se produit qu'en février 1922.

En définitive, il y a une certaine concordance entre le mouvement général des prix et celui des consommations industrielles, tous deux étant subordonnés aux fluctuations de la demande des objets fabriqués.

CHAPITRE VI

LES PRIX ET LA CONSOMMATION ÉTRANGÈRE

Au cours de nos précédents chapitres, nous avons entrevu à diverses reprises certains effets de la variation des prix sur la consommation des étrangers résidant dans différents pays ainsi que sur les échanges internationaux. Il nous paraît nécessaire de préciser maintenant les règles suivant lesquelles les variations de prix dans l'espace influent sur la demande étrangère.

L'examen des statistiques douanières permet de formuler cette première règle :

Les exportations d'une nation sont mesurées par la différence qui existe entre les cours pratiqués sur ses marchés intérieurs et les prix mondiaux.

Cette différence n'est pas toujours causée par une variation du coût de production. Elle est souvent le résultat d'une dépréciation de la monnaie nationale comparée à l'or. Il n'y a pourtant pas corrélation entre le pourcentage de la dépréciation et celui de l'augmentation des exportations en valeur absolue, car la demande nationale croît très rapidemnt à mesure que la confiance disparaît. L'exemple de la baisse du franc antérieurement au mois d'août 1926 est très instructif. En 1924, le chiffre de nos exportations s'élève à 11.203 millions de francs-or ; l'année suivante, malgré la hausse progressive du dollar, il diminue légèrement et s'inscrit à 11.076 millions ; enfin, pendant le 1er semestre 1926, la chute vertigineuse du franc le fait baisser encore dans de fortes proportions ; il n'est

plus que de 4.845 millions de francs-or pendant ces six premiers mois.

La règle précédente, malgré sa généralité, admet toutefois deux tempéraments.

Le premier est basé sur le degré variable de désirabilité des produits d'une autre nation. Il provient de ce sentiment psychologique bien connu d'après lequel on préfère les articles en provenance de tel pays à d'autres articles semblables, mais fabriqués dans tel autre pays. Ce tempérament porte presque uniquement sur les objets fabriqués.

Le second est relatif aux entraves ou aux facilités de toute espèce apportées par l'homme ou par la nature au commerce international, tels que : droits de douane, prohibitions diverses, traités de commerce, primes à l'exportation, existence de voies de transit.

Sous réserve de ces tempéraments, la règle énoncée reçoit de nombreuses applications. Elle ne souffre d'exception qu'au cas où la demande nationale s'accroît démesurément comme nous l'avons remarqué à propos de la diminution de la confiance en l'avenir d'une monnaie fiduciaire.

La période 1922-1924, précédant la crise du franc, constitue une application remarquable de la règle, par suite de l'écart croissant que l'on relève entre les prix intérieurs français et les cours mondiaux pendant ces années.

Le tableau suivant réunit tous les éléments d'appréciation.

Années de comparaison	Ecart entre les prix (%)	Commerce extérieur spécial de la France		
		Poids totaux des exportations (Millions de quint.)	Valeurs totales des exportations (Millions de francs)	Valeurs totales des exportations (Millions de dollars)
1922	29,4	226,4	21.378,9	1733,8
1923	32,8	249,1	30.866,8	1861,6
1924	37,4	293,9	41.468,3	2146,3

Nous savons que les variations du pouvoir d'achat des monnaies nationales influent sur le chiffre des exportations. Pouvons-nous préciser cette action dont l'intérêt est évident en ces années de déséquilibre économique ? La possibilité de déterminer assez exacte-

ment l'importance comparée du commerce extérieur des principaux pays du monde nous permet de répondre par l'affirmative et nous énoncerons la règle suivante :

L'accroissement ou la diminution des exportations d'un pays donné, à destination d'un autre pays, varie dans le même sens que le rapport $\frac{p}{P}$ *existant entre la valeur* p *de l'étalon monétaire de ce dernier pays et la valeur* P *de l'étalon monétaire international*, ces deux valeurs étant appréciées en monnaie du pays exportateur.

Cette règle admet les mêmes tempéraments et exception que la règle générale précédente.

Examinons son application dans un cas pratique ; celui des exportations françaises à destination des principaux pays du monde de 1922 à 1924, période que nous savons être exempte des principales causes d'erreur tenant aux réserves ci-dessus.

Réunissons dans un tableau, d'une part le chiffre des exportations françaises (commerce spécial) à destination de l'Angleterre, de l'Allemagne, de la Belgique, de l'Italie et des Etats-Unis d'Amérique, d'autre part les cours moyens des monnaies nationales de ces différents pays sur le marché de Paris (1) :

Années	Angleterre		Angleterre		Belgique		Italie		Etats-Unis	
(a)	Exp.	Change	Exp.	Change	Exp.	Change	Exp.	Change	Exp.	Change
1922	3.979	84.55	1.969	2.71	4.015	93.54	797	58.25	2.006	12.33
1923	6.363	75.73	1.079	0.046	5.721	85.90	1.173	75.94	2.473	16.58
1924	7.818	85.27	3.773	»	7.114	88.77	1.478	84.11	3.143	19.32

(a) Les exportations sont évaluées en millions de francs.
Les monnaies nationales considérées sont respectivement la livre sterling (pair = 25 fr. 22), les 100 marks (pair = 123 fr.), les 100 francs (Union latine), les 100 lires (Union latine) et le dollar (pair = 5 fr. 1813).

Le dollar peut être considéré, sans grande erreur, comme l'étalon monétaire international par suite de sa parité avec l'or.

Pour les États-Unis d'Amérique, le rapport $\frac{p}{P}$ est donc sensiblement égal à l'unité. Les exportations françaises à destination

(1) Sources : *Tableau du commerce général et de la navigation* et *l'Annuaire statistique*, 40e vol., 1924.

de ce pays doivent varier, en conséquence, conformément à la règle générale, c'est-à-dire en proportion de l'écart existant entre les prix intérieurs français et les cours mondiaux. C'est précisément ce qui ressort de la comparaison des deux tableaux précédents.

Pour l'Angleterre au contraire, le rapport $\frac{p}{P}$ diminue en valeur de 1922 à 1924 ; nous avons en effet l'inégalité suivante en calculant les variations des termes de ce rapport :

$$\frac{(75,73-54,55)}{(16,58-12,33)} > \frac{(85,27-75,73)}{(19,32-16,58)}$$

Conformément à la règle énoncée, l'accroissement des exportations à destination de l'Angleterre doit diminuer. C'est ce qui a lieu. De 1923 à 1924, l'augmentation n'est que de 1.455 millions de francs, soit 75 millions de dollars, contre 2.384 millions de francs, soit 143 millions de dollars, pour l'exercice précédent.

En Allemagne, la période considérée est celle de l'effondrement du mark. Pourtant, la règle énoncée reçoit encore son application de 1922 à 1923. L'exception ne joue que pour l'année suivante, car la fièvre de réalisation qui accroît démesurément la demande intérieure allemande n'atteint toutes les couches de la société qu'en 1924. En cette année, l'Allemagne acheta tout ce que l'étranger voulut bien lui envoyer, préférant des biens réels à une monnaie qui s'avilissait de jour en jour (1).

Les deux autres nations considérées, la Belgique et l'Italie, ont des monnaies également dépréciées par rapport à la monnaie française, mais qui offrent cet intérêt de varier dans un sens différent. Le franc belge diminue d'abord de valeur par rapport au franc français, mais s'améliore ensuite, tandis que la lire a une valeur toujours croissante sur le marché de Paris, pendant la période envisagée.

Le rapport $\frac{p}{P}$, appliqué au cas belge, décroît de 1922 à 1924, malgré la légère reprise de la monnaie nationale. Il s'ensuit que

(1) La création du rentenmark et la confiance progressive du peuple allemand pour cette nouvelle monnaie ramenèrent bientôt le chiffre des importations à un taux normal. En juin 1925, les importations totales ne s'élevèrent plus qu'à 1009,1 millions de marks et en novembre 1925, qu'à 856,5 millions.

la variation observée dans les exportations doit diminuer, ce qui est confirmé. Le tableau accuse, en effet, un accroissement de 305 millions de francs (72 millions de dollars) en 1924 contre 376 millions de francs (102 millions de dollars) en 1923.

Le même rapport appliqué au cas italien est encore décroissant malgré les apparences. Comme l'essor des exportations françaises à destination de ce pays s'amoindrit également, la règle reçoit une fois de plus une remarquable application.

*
* *

Aux exportations, il faut joindre les consommations des étrangers. Ces consommations ne sont pas négligeables. En 1925, par exemple, les dépenses des seuls Britanniques en France s'élevèrent à 9,5 milliards de francs.

L'influence des variations de prix dans l'espace sur l'importance des consommations des étrangers est à peu près analogue à celle observée à propos des exportations.

Nous pouvons formuler la règle générale suivante :

Les consommations des étrangers, dans un pays donné, sont dépendantes de la différence qui existe entre les prix pratiqués sur les marchés intérieurs de ce pays et les cours mondiaux.

Cette règle est moins précise cependant que celle qui régit les exportations. C'est que les tempéraments à cette nouvelle règle sont plus nombreux et plus influents. La question de prix est loin d'être décisive ici. Les considérations touristiques et de bien-être, celles tenant au marché du travail ou à l'état social du pays, sont parfois aussi influentes que les considérations tenant au coût de la vie.

Il en est de même pour la règle que nous formulons relativement à l'influence du facteur monétaire sur la consommation respective des étrangers d'après leur nationalité.

Nous disons :

1° *La consommation des étrangers varie dans le même sens que le nombre de ces étrangers.*

2° *Le nombre des nationaux d'un pays donné, en résidence dans*

un autre pays, est fonction de la valeur de l'étalon monétaire du premier pays sur le marché financier du second. Tout accroissement de cette valeur augmente généralement le nombre de ces nationaux et inversement. Toute stabilisation de cette valeur diminue au contraire le nombre de ces résidents.

*
* *

La constitution d'Unions douanières, qui est la grande préoccupation des gouvernements actuels, diminuera certainement l'influence des variations de prix dans l'espace en agissant sur l'ampleur même de ces variations. Il existe déjà, de par le monde, de nombreux exemples de groupements économiques. Citons les Etats-Unis d'Amérique où il n'existe aucune barrière douanière entre les quarante-huit Etats de l'Union, utilisant la même monnaie et groupant 110 millions de consommateurs ; l'Empire britannique, constitué d'une façon peu différente au point de vue économique, et formant un bloc sans barrières de 400 millions d'habitants ; la Russie moderne, constituée en une union douanière, à l'intérieur de laquelle toutes les *industries-clefs*, dirigées de Moscou par le Conseil Suprême Economique, jouissent, sans obstacle, d'un marché de 140 millions d'habitants. Enfin, d'autres groupements sont en voie de réalisation, tels le groupement américain ou « Panamerica » qui englobera la plupart des Etats des deux Amériques et le groupement européen ou « Paneuropea » qui comprendra 26 Etats autonomes mais ne possédant aucune douane, aucun tarif de faveur sur les chemins de fer et les bateaux, et où toutes les monnaies seront ramenées à la base commune de l'or (1).

(1) Voir le rapport du Congrès constitutif de l'Union paneuropéenne tenu à Vienne les 3, 4, 5 et 6 octobre 1926 et groupant les délégués de 24 pays sous la présidence du comte Condenhove-Kalergi.

TROISIÈME PARTIE

Les Enseignements

CHAPITRE PREMIER

LE PRIX INFLUE SUR LA QUANTITÉ CONSOMMÉE

De nos développements antérieurs sur les fluctuations de la consommation dans le temps et dans l'espace, il résulte nettement que les variations de prix ont une répercussion certaine sur la quantité consommée. Contrairement aux dires de Sismondi, la consommation n'est donc pas une quantité fixe et arrêtée ; elle est élastique et, considérée dans son ensemble, n'est limitée que par les moyens d'y donner satisfaction. Ces moyens sont constitués par l'ensemble des revenus de la masse des consommateurs qui se distribuent différemment suivant les individus. Les lois de la répartition sont d'ailleurs telles que les classes de la société les plus nombreuses sont précisément les plus pauvres. Comme d'autre part, les variations des revenus sont rarement identiques à celles des prix, il s'ensuit que toute élévation des prix diminue le nombre des acquéreurs et inversement (1). Ce fait étant général, nous pouvons formuler la loi quantitative suivante :

La quantité consommée augmente avec une baisse de prix et diminue avec une hausse de prix, toutes choses restant égales d'ailleurs (2).

---

(1) J. B. SAY démontrait graphiquement cette assertion, qui n'est point nouvelle, au moyen d'une pyramide dont le volume représenterait la fortune totale des habitants et la hauteur, une échelle des prix, la forme de la pyramide dépendant de la société à laquelle elle se rapporte.

(2) Cette loi est l'une des plus importantes de l'économie politique, elle est universellement connue depuis les travaux du Dr. Marshall qui en a fait l'un des fondements de sa théorie de la valeur.

Cette loi est générale, elle se réfère à une multitude d'acheteurs, à un marché tout entier, là où les particularités des besoins individuels se compensent pour aboutir à des variations relativement régulières de la consommation totale.

Elle souffre toutefois deux exceptions (2).

En cas de baisse ou de hausse inégale dans le prix des choses, la valeur d'usage de ces choses se trouve parfois modifiée, ce qui entraîne, dans certaines circonstances, des effets contraires à ceux qui résultent de la loi quantitative. Notons d'ailleurs que cette première exception ne joue pas d'une façon immédiate.

D'autre part, si les moyens de paiement sont toujours suffisants par rapport au prix, il peut se produire un accroissement de la demande totale des consommateurs en période de hausse. C'est que l'élévation des prix ne tend pas toujours à diminuer les consommations personnelles dans la mesure où elle tend à augmenter les consommations reproductives. Mais il y aura toujours sous-consommation lorsque la hausse des prix n'aura pas pour corollaire une augmentation correspondante de la quantité des moyens de paiement. Dans ce cas, il y a en quelque sorte déflation monétaire et les acheteurs sont incapables d'accepter les prix imposés. C'est ce qui s'est passé en France en 1920, car le gouvernement et la Banque de France faisaient effort pour arrêter la marche de la presse à billets.

Il n'existe aucune relation uniforme entre les variations des prix et celles de la consommation, mais seulement un sens connu de variation. Pourtant chaque produit de consommation offre une similitude assez étroite entre ses variations de prix et les fluctuations de sa demande. Nous savons que cette similitude est d'autant plus accusée que les périodes et les variations de prix envisagées sont plus courtes et qu'elle a donné lieu, au cours de notre seconde partie, à de nombreux relevés sous forme de tableaux (demand schedules de

(2) D'après M. COLSON (*Cours d'Economie politique*, tome I, p. 152 et suiv.), il est une loi sans exception. C'est celle d'après laquelle des prix moins élevés n'entraînent jamais une demande moindre. Pour nous, cette loi est soumise à la première de nos exceptions.

Marshall) caractérisant en quelque sorte un type donné de consommations.

Or, l'examen de ces relevés nous permet d'affirmer que :

1° *La consommation croît plus vite que le prix ne descend et inversement.*

L'explication en est aisée. Si le prix d'un objet diminue, il devient accessible à des consommateurs d'autant plus nombreux que la diminution est plus accentuée. Donc, à des réductions de prix successivement égales correspondent des augmentations croissantes de la quantité demandée.

Il existe pourtant deux limites extrêmes entre lesquelles varie la consommation. La limite supérieure est déterminée par la loi de satiété, et la limite inférieure par la nécessité d'assurer à chaque consommateur un minimum de consommation. Dans les périodes de déséquilibre économique, ce minimum est assuré par la fixation officielle des prix, par des subventions accordées par l'Etat et par les associations charitables.

2° *L'influence des prix est moins accusée sur les produits de faible consommation que sur ceux de grande consommation*, dont l'usage est répandu dans toutes les classes de la société.

Cette proposition est en quelque sorte le corollaire de la précédente.

3° *L'influence des prix sur la consommation est variable suivant la nature des produits considérés et l'état social du groupement de consommateurs.*

Il est des produits où l'influence des variations de prix est très faible, ce sont ceux qui répondent à un besoin très impérieux ou considéré comme tel par la masse des consommateurs. Nous ajouterons à ces produits, les objets de haut luxe, qu'un nombre fort restreint d'individus consomment sans y consacrer beaucoup de leurs revenus.

Il en est d'autres où cette influence est très grande ; ce sont tous les produits d'agrément dont la consommation n'est commandée par aucun intérêt d'amour-propre et qui exigent des dépenses jugées superflues par la masse.

Mais, pour la plupart des produits consommables, cette influence est moyenne et varie avec l'utilité relative des choses et les habitudes des consommateurs. Les courbes caractéristiques de leur demande ont toutes leur convexité tournée vers l'origine des coordonnées et ne se différencient que par la forme plus ou moins accusée de la courbure.

Nous ferons cependant une mention spéciale aux produits de consommation qui répondent à plusieurs besoins et qui sont l'objet, de ce fait ,d'une demande fort discontinue. Leurs courbes caractéristiques offrent des points d'inflexion d'autant plus nombreux que le nombre des utilités qu'ils présentent est plus grand (1).

Quant à l'état social du groupement de consommateurs envisagé, son importance est manifeste. C'est ainsi que la civilisation en général, les perfectionnements de l'industrie en particulier, le libéralisme des règlements administratifs, l'aisance de la population, sont autant de causes qui modifient l'ampleur des variations des quantités consommées, car elles ont une répercussion certaine sur l'intensité et le nombre des besoins des hommes.

Il est des cas où nous pouvons préciser l'influence variable des prix suivant la nature des consommations ou celle des groupements de consommateurs envisagés. Nos explications précédentes (2), nous permettent en effet de dire :

L'influence des prix est plus accusée

a) *sur les consommations lentes que sur les consommations rapides et*, a fortiori, *sur les produits consomptibles par le premier usage ;*

b) *sur les consommations privées que sur les consommations publiques ;*

---

(1) L'explication en est simple ; supposons, par exemple, une élévation continue des prix. Lorsque la hausse est telle que les prix deviennent prohibitifs pour un certain usage, la demande du produit, spéciale pour cet usage, cesse brusquement ; la demande totale subit donc un fléchissement très marqué. A chaque franchissement de prix limite, la consommation baisse, en conséquence, d'une quantité plus grande que l'abaissement moyen résultant de l'élévation continue des prix. Il se produit donc des points d'inflexion, à chaque franchissement de prix limite, dans la courbe caractéristique.

Nous pouvons faire un raisonnement identique lors d'une baisse des prix.

(2) Voir les différentes conclusions relatives aux consommations-types.

c) *sur les consommations personnelles que sur les consommations reproductives ou industrielles ;*

d) *sur la consommation étrangère que sur la consommation nationale.*

4° *Pour un même produit, la variation des quantités demandées et consommées par un même individu est d'autant plus faible, pour une fluctuation égale des prix, que ces prix sont moins élevés.*

Cette remarque capitale semble s'appliquer à la quasi-totalité des produits consommables ainsi qu'à la demande de tout consommateur. Seulement, ce qu'il faut entendre par « prix moins élevés » varie naturellement avec la nature du produit considéré, le nombre des besoins auxquels il satisfait et la personnalité du consommateur (2). Ainsi les objets consommés dans un but d'ostentation ont une « élasticité » encore considérable, quel que bas qu'en puissent tomber les prix.

5° *Les variations de la consommation d'un produit dépendent souvent des prix et de la demande d'un ou de plusieurs autres produits.*

Il en est ainsi pour la plupart des matières premières et pour tous les biens complémentaires. Si l'on se souvient que les raffinements de la civilisation ont étendu à l'infini les cas de consommations dépendantes, on comprend aisément que les courbes caractéristiques sont fonction d'une multitude de prix. Il est toutefois un prix qui influe généralement plus que les autres, c'est le prix propre du produit considéré, car tout bien a une utilité par lui-même.

En définitive, les variations de prix ont une répercussion assez sérieuse sur la quantité consommée. Leurs effets sont d'autant plus accusés qu'elles sont plus soudaines et changeantes, car l'esprit des consommateurs est davantage influencé par des changements de prix successifs et inattendus que par des variations de prix importantes peut-être, mais durables et prévues. Les crises périodiques ne sont donc pas trop néfastes à la consommation.

---

(2) Voir à ce sujet les importants travaux de l'économiste mathématicien STANLEY-JEVONS et de l'école autrichienne contemporaine.

CHAPITRE II

LE PRIX INFLUE SUR LA QUALITE ET LA NATURE DE LA CONSOMMATION

L'élévation des prix diminue la consommation conformément à la loi quantitative ; mais elle produit également une substitution parmi les biens destinés à la consommation et susceptibles de provoquer chez le demandeur des sensations approximativement égales. C'est là une constatation normale que nous avons faite même pour les biens alimentaires, car l'organisme humain s'adapte assez facilement aux conditions de vie les plus diverses par suite de son extrême souplesse. Il apparaît donc qu'un besoin donné peut être satisfait par différentes consommations qui vont être tour à tour l'objet d'une demande active suivant les fluctuations des prix. La différenciation des consommations résultant soit d'une modification de la qualité, soit de la nature même des produits, il s'ensuit que :

Toute fluctuation des prix influe sur la qualité et la nature des produits consommés. La répercussion est d'autant plus marquée que la substitution peut s'opérer sur un plus grand nombre de qualités ou de produits.

De par nos conclusions précédentes, nous pouvons préciser ainsi les principes de cette répercussion :

1° *Toute baisse générale des prix augmente la consommation des qualités supérieures et des produits plus coûteux au détriment des qualités inférieures et des produits bon marché.*

Il se peut que ces derniers soient d'abord l'objet d'une demande plus active en vertu de la loi quantitative. Mais cet effet sera toujours de courte durée par suite de l'aisance croissante des différentes classes de la société à mesure que la baisse s'accentue.

2° *Toute hausse générale des prix a une répercussion inverse.*

3° *Toute variation non uniforme des prix modifie le rapport des consommations suivant les fluctuations respectives des prix.*

La répercussion finale, variable suivant les cas d'espèce, s'obtient, pour une qualité ou un produit donné, en composant le nombre des individus qui renoncent à la consommation envisagée avec celui des nouveaux consommateurs.

Nous ferons remarquer que les principes précédents ne sont pas vérifiés lorsque les qualités différentes d'un même produit ou les substituts d'une même consommation existent dans une proportion déterminée.

Cette hypothèse n'est pas rare. Nous rappellerons qu'il en est ainsi pour les diverses qualités de la viande, pour les différents produits dérivés du traitement de la houille, de l'huile minérale, etc. Dans ces cas, il existe une certaine interdépendance entre les prix pour permettre la vente de toutes les qualités et de tous les sous-produits. Le prix des qualités inférieures est presque toujours déterminé par la courbe de l'offre totale du produit considéré et par cette courbe qu'on aurait pour la demande, si tout le produit était de qualité inférieure. Il y a, d'autre part, une courbe de la demande spéciale des qualités supérieures résultant du supplément de prix que les divers consommateurs sont disposés à payer pour avoir une consommation de choix.

Il nous est loisible maintenant de préciser les différentes phases du processus ordinaire de la substitution.

Supposons différents produits a, b, c, d... capables de satisfaire de mieux en mieux un certain besoin et classés par ordre de prix croissants. Tout consommateur, utilisant normalement le produit a, parce qu'il trouve les autres trop coûteux, utilisera pour partie le produit b, s'il survient une diminution proportionnelle des prix. Si la baisse s'accentue, la demande du produit b augmentera alors que celle du produit a sera de plus en plus restreinte. Pour une baisse de prix variable suivant la pesonnalité et les ressources du consommateur, le produit a sera complètement délaissé pour le produit b.

Enfin, si la baisse se poursuit, la demande portera à la fois sur b et c, puis uniquement sur le produit c, etc.

C'est donc graduellement que la demande d'un produit donné varie suivant les fluctuations des prix. Il est toutefois des cas où la demande individuelle ne peut porter simultanément sur plusieurs produits ; par exemple, dans le cas de consommations exigeant une installation particulière à destination unique. Mais en considérant une collectivité assez étendue, ces cas seront très réduits. Dans l'exemple cité, la grande diversité des installations modernes et la durée variable de l'amortissement des capitaux fixes engagés font que la demande globale porte à la fois sur de nombreux produits similaires.

Les principes précédents s'appliquent également lorsque les variations de prix sont telles que les consommateurs substituent à la satisfaction d'un besoin celle d'un autre besoin.

Cela se constate surtout dans les consommations d'agrément. Jusqu'à un certain prix, un individu préfère un voyage à un bijou donné, jusqu'à tel autre, un abonnement de théâtre à tel objet, etc.

La faculté de substitution peut être paralysée par les répugnances ou l'ignorance des consommateurs, par certains usages religieux ou autres et par les effets de l'habitude. L'écart entre les prix doit donc être plus ou moins grand pour que la substitution s'opère. Mais, d'une manière générale ,nous pouvons dire que cet écart a une tendance très nette à la diminution à mesure que les succédanés se rapprochent davantage, par leurs propriétés reconnues, des articles qu'ils suppléent.

D'autre part, l'écart entre les prix s'amplifie ou se rétrécit avec le mouvement de la demande, c'est-à-dire avec les ressources des consommateurs. Lorsque ces dernières faiblissent par exemple, les consommateurs se rabattent sur les succédanés dont les prix s'élèvent. Il peut arriver que cette hausse soit corrélative à une diminution du prix du produit principal. M. Marshall en cite de nombreux exemples (1). A l'inverse, l'augmentation du pouvoir

(1) MARSHALL, *Principles of Economics*, *op. cit.*

d'achat des consommateurs élève le prix du produit principal et notamment celui des qualités supérieures. Cette hausse peut être, de même, corrélative à une baisse des prix des succédanés délaissés par le public.

En définitive, il existe de nombreuses causes qui entravent ou facilitent le jeu de la substitution. On comprend dès lors pourquoi les principes relatifs à cette faculté sont vagues et généraux. Dans la réalité observable, c'est en effet plutôt à des hypothèses qu'à des lois que nous avons affaire, ainsi que le constate M. Ansiaux (2).

(2) ANSIAUX, *Traité d'Economie politique*, Paris, 1923, tome II, p. 63.

CHAPITRE III

LE PRIX INFLUE TOUJOURS AVEC D'AUTRES CAUSES AGISSANTES

Le manque de précision des lois et principes de la consommation et l'impossibilité absolue de leur donner une forme mathématique proviennent de la multiplicité des causes agissantes en cette matière.

Le prix est sans doute la cause principale des variations de la consommation, mais d'autres facteurs combinent leurs actions à celle des prix, et empêchent par là-même les tendances étudiées précédemment de produire tous leurs effets.

Il est donc nécessaire de préciser l'étude de la répercussion de ces causes secondaires sur la consommation pour apprécier le mieux possible les conséquences normales des variations de prix.

Première Catégorie

Causes agissantes sur les effets généraux des variations de prix

§ 1. — *Causes retardatrices en période de hausse et de baisse*

L'*habitude* est certainement la principale cause retardatrice. Elle produit ses effets sur la quantité, la quantité et la nature des produits consommés.

La force de l'habitude est telle que l'on voit, en période de hausse, la plupart des consommateurs se résigner soit à entamer leur capital, soit à rechercher de nouvelles occupations plutôt que de diminuer

leur train de vie coutumier tandis qu'en période de baisse, ces mêmes consommateurs sont conduits à épargner davantage. Il faut rechercher la cause de cet état de choses dans la ténacité du goût des hommes et dans l'accoutumance à certaines pratiques. Pour entraîner une modification sensible de la consommation, il faut donc une différence de prix assez considérable et variable suivant les produits envisagés. La modification opérée, on observe encore une tendance à la fixité qui nécessite un nouvel écart de prix pour disparaître.

Les effets de l'habitude sont surtout sensibles sur la demande des produits de consommation courante ou difficilement remplaçables.

Le *respect humain* et les *coutumes* influent dans le même sens et produisent des effets correspondants.

Rappelons que la première de ces causes joue un rôle énorme dans la demande des consommations visibles. J.-B. Say, dans son *Cours d'Economie politique*, remarquait déjà le manque de courage de la plupart des consommateurs de diminuer leurs « consommations apparentes ». Par contre, toutes les consommations reproductives échappent à ce principe social.

Les coutumes ont une action analogue mais dans tous les domaines des consommations personnelles. C'est ainsi que les prix des denrées ou des objets de consommation, défendus à certaines époques par des règles religieuses ou sociales, n'ont qu'une faible influence sur leur consommation (1).

Une mention spéciale doit être faite pour les *communautés* de toute nature dont le genre de vie tempère la répercussion des variations de prix. Il en est de même pour les institutions modernes des *ventes à crédit ou à tempérament*.

§ 2. — *Causes retardatrices en période de hausse seulement*

Citons la *coopération* en matière de consommation qui retarde et atténue les effets normaux de la hausse des prix. On connaît l'é-

(1) Il en est ainsi pour les aliments gras dans les pays chrétiens pour le vin et la viande de porc dans les pays musulmans, etc.

norme extension du mouvement coopératif pendant la période contemporaine. Depuis l'innovation des Equitables Pionniers de Rochdale en 1844 et les institutions d'Owen, l'idée coopérative a fait son chemin. En France, les 5.393 sociétés connues en 1923 groupaient un nombre d'adhérents évalué à 3 millions.

Les *ventes d'occasion* constituent également un frein à la hausse. Cette institution ne s'applique évidemment qu'aux produits non consomptibles par le premier usage.

§ 3. — *Causes retardatrices en période de baisse seulement*

Ces causes dérivent généralement de la *satiété*, de la *méconnaissance de la baisse par les consommateurs* et des *difficultés d'approvisionnement.*

La première de ces causes ne joue que pour les consommations donnant satisfaction à des besoins limitatifs. Elle produit ses effets à chaque instant, conformément à la loi suivante formulée par M. Marshall : « L'utilité-limite d'une chose pour une personne diminue avec toute augmentation de la quantité qu'elle en possède déjà (1). »

Comme, d'autre part, tout consommateur arrivant à la limite de l'accroissement de la quantité consommée demande les qualités supérieures, c'est donc sur les qualités inférieures que se remarque les effets de la loi de satiété. Il va sans dire que ces conséquences sont très peu observées par suite de la non persistance de la baisse.

Les deux autres causes ont des effets atténués depuis les derniers progrès de la civilisation. La disparition du marchandage et l'établissement du prix fixe d'une part, la publicité commerciale et la facilité croissante d'accès sur tous les lieux de consommaton d'autre part, ont puissamment contribué à limiter l'action retardatrice de ces causes et activer par là-même l'essor de la consommation (2).

---

(1) MARSHALL, *Principles of Economics, op. cit.*, p. 222 et suiv.

(2) La publicité commerciale relative aux baisses de prix devient de jour en jour plus active et plus efficace. Citons, au hasard, les grandes firmes d'automobiles Ford et Citroën qui, annonçant au public une diminution notable des prix si le nombre des ventes annuelles augmentait dans une certaine proportion, tinrent leurs promesses, l'accroissement prévu étant atteint dans les délais prescrits.

§ 4. — *Causes accélératrices en période de hausse et de baisse*

Ces causes résultent, d'une manière générale, du renversement des situations précédentes.

§ 5. — *Causes limitatrices en période de hausse et de baisse*

Elles sont relatives à deux idées : l'idée d'épargne et l'idée du producteur-consommateur.

L'*épargne* joue en quelque sorte le rôle de régulateur de la dépense et, par là-même, enserre dans des limites assez rapprochées les variations quantitatives et qualitatives de la consommation.

Elle s'exerce soit sur la monnaie métallique ou fiduciaire, soit sur les produits de consommation eux-mêmes. Dans le premier cas, les effets de l'épargne sont généraux puisque la monnaie permet l'acquisition de toutes les choses consommables. Dans le second cas, au contraire, ses effets sont limités à la consommation des produits stockés.

L'action limitatrice de l'épargne est parfois annihilée en cas de méconnaissance complète des conditions du marché par les intermédiaires ou les consommateurs. Il arrive que ces derniers achètent et stockent en période de hausse, escomptant une élévation de prix encore plus importante ou se réservent et restreignent leurs besoins, en période de baisse, pour une raison semblable. Si les prévisions des consommateurs ne se réalisent pas, on comprend aisément que les effets des variations de prix seront aggravés.

Ces effets sont encore limités par l'existence de cette classe sociale des *consommateurs-producteurs* dont le milieu agricole nous offre un exemple typique. Tous les produits tirés de la ferme pour être consommés sur place échappent évidemment à la loi de la demande. Les variations de prix sont donc inopérantes sur ces consommations. Il s'ensuit que dans les pays où la concentration des entreprises agricoles n'est pas très poussée, il existe un nombre assez considérable de consommations soustraites à l'influence des fluctuations des prix. L'artisanat est également une institution créatrice de ces consommations particulières

§ 6. — *Causes perturbatrices en période de hausse et de baisse*

La mode est certainement la plus importante et la plus connue de ces causes dont les effets sont la plupart du temps en complète discordance avec ceux des variations de prix

Elle exerce son action sur les désirs mêmes du consommateur ; de là son rôle souvent primordial. Son domaine s'étend à toutes les branches de la production quoique les effets les plus connus soient relatifs aux produits de l'industrie du vêtement.

L'influence de la mode sur la consommation est amplificatrice, en ce sens qu'elle incite à un renouvellement fréquent des produits de consommation (1).

Comme autres causes perturbatrices, citons la *modification des ressources* de l'ensemble de la population et tout *changement dans l'importance comparée des fortunes* des habitants dont les effets nous sont déjà connus (1).

Seconde Categorie

Causes agissantes sur les effets particuliers des variations de prix

La réalisation de certains effets des variations de prix est souvent entravée ou facilitée par des circonstances spéciales dont les répercussions sur la consommation sont généralement passagères mais parfois durables.

Parmi les circonstances à effets passagers figurent les *inventions* qui suscitent presque toujours un engoûement d'une certaine catégorie de consommateurs, les *interventions de l'Etat* en matière de consommation ainsi que tous les *faits qui portent atteinte à la liberté du commerce.*

Parmi les circonstances à effets durables, nous citerons les ré-

(1) J. B. SAY se plaignait déjà des effets de la mode sur la consommation dans son exposé sur les dépenses des familles. Pourtant, il ne désirait point des modes immobiles à l'instar des Turcs et autres peuples orientaux (voir, *Cours d'Economie politique, op. cit.*, t. V, chap. IX).

(1) Voir *Supra*, 1re partie, p. 54 et suiv.

sultats positifs des *propagandes* diverses, relatives à la consommation de certains produits et, d'une manière générale, toutes ces causes dérivées de la *civilisation* et du bien-être croissant des peuples qui ont une répercussion plus ou moins lointaine sur la satisfaction des besoins de l'humanité.

* *

Sous l'action de ces causes nombreuses et très diverses, la consommation est extrêmement variable d'une année à l'autre, voire même d'un jour à l'autre. Les courbes caractéristiques de la demande reflétant cet état de choses présentent des sinuosités fort dissemblables, mais il n'en reste pas moins acquis que l'allure générale de ces courbes reproduit avec une exactitude remarquable toutes les fluctuations des prix. L'influence du mouvement des prix est donc capitale sur la consommation des peuples.

CONCLUSION

Les enseignements de l'histoire des prix et de l'influence de leurs variations sur la consommation font apparaître les conséquences désastreuses du mouvement irrégulier des prix sur l'économie nationale.

Malgré les étroites limites entre lesquelles nous avons vu osciller la quantité consommée, il est avéré que les classes pauvres ou à revenus fixes sont dans une situation fort précaire lors des grandes crises économiques. L'inflation allemande nous offre un tableau saisissant des malheurs d'un peuple dont la monnaie se déprécie au-delà d'un certain pourcentage.

D'autre part, nous savons que la qualité des consommations et surtout leur nature sont profondément modifiées par les variations de prix de grande amplitude. La substitution s'opère bien souvent au détriment de la santé du consommateur. Les conditions normales de l'existence sont en effet rarement respectées en période de vie chère.

Pour tous ces motifs, la stabilité des prix est grandement désirable. Cela ne veut pas dire que les cours doivent être d'une fixité absolue. La loi de la demande exige, au contraire, une certaine aisance dans la fixation des cours. De même, les progrès de la civilisation nécessitent ces mouvements des prix à longues périodes dont les caractéristiques nous sont connues. A peine sensibles d'une année à l'autre, leurs effets sont peu redoutés, d'autant plus que la lenteur avec laquelle les cours se modifient permet une adaptation continue des ressources aux nouvelles conditions de vie.

L'instabilité des prix proprement dite, celle que nous devons craindre et combattre, provient, au contraire, de ces variations désordonnées des cours que nous avons observées dans le temps et

dans l'espace. Or, ces fluctuations rapides et conséquentes résultent, nous le savons, soit de la modification du prix de revient jointe aux effets de la spéculation, soit de l'inconvertibilité de la monnaie fiduciaire et de sa subordination au facteur-confiance.

Pour lutter efficacement contre le déséquilibre des prix, il faudra donc agir, en premier lieu, sur la production et la répartition par une organisation méthodique et rationnelle. Sur ce point, nous connaissons les bienfaits de la coopération et des organismes privés ou d'Etat dont le rôle est de coordonner tous les facteurs de la production et d'étudier les meilleurs systèmes de fabrication ou de répartition. En France, l'accroissement des pouvoirs du Conseil national économique s'impose donc. Dans le monde, les mêmes raisons militent en faveur de la création de nombreuses conférences économiques, à l'instar de celle qui s'est ouverte à Genève, le 4 mai 1927, sous la présidence de M. Georges Theunis. On peut espérer que, de ces conversations, pourront sortir des ententes industrielles, commerciales, douanières et financières du plus haut intérêt au point de vue de l'équilibre économique.

En second lieu, il faudra assurer la stabilité monétaire dans tous les pays où l'étalon national n'a pas une valeur constante sur les places étrangères. Les variations des changes sont en effet à peu près immédiatement inclues dans les indices de gros et les variations de ces indices ont une répercussion indéniable sur l'échelle des prix au détail. Le décalage que nous savons exister entre les courbes respectives des prix de gros et de détail exigera, par ailleurs, une stabilité de fait d'une certaine durée avant la stabilité légale. Autrement, une hausse de la vie pourrait s'ensuivre. L'Allemagne et la Belgique en ont fait la triste expérience. Pour y parvenir, les moyens sont nombreux et ont été souvent cités, particulièrement en France dans la période contemporaine. Nous pouvons les résumer ainsi :

1° Réalisation d'un équilibre budgétaire durable par un effort fiscal soutenu et la limitation des dépenses nationales ;

2° Retrait de la liberté d'émission du papier-monnaie par l'Etat dans les pays où elle existe ;

3° Amortissement de la dette intérieure et extérieure ;

4° Direction éclairée de la politique économique ;

5° Liberté commerciale.

A ces conditions seulement, l'équilibre économique tant souhaitable pourra être obtenu.

Vu : Le Doyen,
M. VIGNES.

Vu : Le Président,
L. BAUDIN.

Dijon, le 28 Mars 1928.
Vu et permis d'imprimer,
Le Recteur de l'Académie de Dijon :

A. TERRACHER.

BIBLIOGRAPHIE

AFTALION A. — **Les crises périodiques de surproduction,** 1913.

ALEXIS. — **Causes et conséquences de la vie chère,** 1922.

ANSIAUX M. — **Traité d'économie politique,** 1920-26.

ARWAS S. — **La crise de 1920 en France,** 1923.

AVENEL (D'). — **Histoire économique de la propriété, des salaires, des denrées et de tous les prix en général,** 1898.

AVENEL (D'). — **Les enseignements de l'histoire des prix,** 1925.

BOULANGER J. — **Les coopératives de consommation en France pendant la guerre** 1914-1918, 1920.

BUTEL-DUMONT. — **Traité du luxe,** 1771.

CAUWÈS P. — **Cours d'économie politique,** 1893.

COLSON C. — **Cours d'économie politique,** 1901-07.

CULLOGH M. — **Principes d'économie politique,** trad. A. Planche.

EINZIG P. — **Etude sur la formation et le mouvement des prix en France depuis** 1914, 1923.

GARNIER J. — **Traité d'économie politique,** 1863.

GIDE Ch. — **Cours d'économie politique,** 7e edition.

GIDE et RIST. — **Histoire des doctrines économiques,** 1926.

HALBWACHS M. — **La classe ouvrière et les niveaux de vie,** 1912.

KEYNES. — **Les conséquences économiques de la guerre,** trad. P. Franck.

LANDRY A. — **Manuel d'économique,** 1908.

LAVISSE et RAMBAUD. — **Histoire générale du IVe siècle à nos jours.**

LEDAN J. — **La détermination des prix par l'autorité publique pendant la** guerre de **1914-1918,** 1919.

LEGENDRE R. — **Alimentation et ravitaillement,** 1920.

LE PLAY. — **Les ouvriers européens**, 1854.

LEWINSHON R. — **Histoire de l'inflation**, trad. H. Simondet, 1926.

MARCH L. — **La guerre et la vie sociale**, 1926.

MARSHALL. — **Principes d'économie politique**, trad. M. Sauvaire-Jourdan.

NOGARO. — **Le rôle de la monnaie dans le commerce international et la théorie quantitative**, 1904.

NOGARO. — **Traité élémentaire d'économie politique**, 1921.

PARETO V. — **Manuel d'économie politique**, trad. A. Bonnet, 1909.

PERREAU C. — **Cours d'économie politique**, 1922-23.

PIERSON N. — **Traité d'économie politique**, trad. L. Suret, 1916-17.

SAY J.-B. — **Traité d'économie politique**, 5e édition.

SCHOOLMEESTERS H. — **Les prix des produits à frais croissants et celui des produits reproductibles à gré**, 1926.

SMITH A. — **La richesse des nations.**

STRAT. — **Le rôle du consommateur dans l'économie moderne**, 1922.

STUART MILL. — **Principes d'économie politique.**

WALRAS L. — **Eléments d'économie pure**, 1874.

Annuaire international de statistique.

Annuaire statistique de la France.

Annuaire statistique de la Ville de Paris.

Bulletin de la Statistique générale de la France.

Bulletin du Ministère du travail.

Bulletin de statistique et de législation comparée.

Journal Officiel.

Livres de commerce.

Rapports divers.

Revues françaises et étrangères.

Statistique de l'industrie minérale.

TABLE DES MATIÈRES

Pages

AVANT-PROPOS 5

PREMIÈRE PARTIE

Notions générales sur les variations de prix et sur la consommation

CHAPITRE Ier. — Les prix et leurs variations dans le temps et dans l'espace 17
1° Généralités sur les prix 17
2° Les variations de prix 23

CHAPITRE II. — Historique sommaire des principales variations de prix 35

CHAPITRE III. — La consommation et la dépense 47

DEUXIÈME PARTIE

Les prix et la consommation

CHAPITRE Ier. — Les prix et la consommation inhérente à la qualité d'homme physique 59
1° L'alimentation 59
2° Le vêtement 101
3° Le logement 107

CHAPITRE II. — Les prix et la consommation inhérente à la qualité d'homme intellectuel et social 115
1° La fréquentation scolaire 116
2° Le livre et la presse 121
3° Les envois postaux 124
4° Les transports 127
5° Les services de domesticité 132
6° Les services de solidarité sociale 133

CHAPITRE III. — Les prix et les consommations d'agrément et de luxe
1° Les consommations d'agrément 135
2° Les consomations de luxe 141

CHAPITRE IV. — Les prix et les consommations des collectivités 146

CHAPITRE V. — Les prix et les consommations industrielles 149

CHAPITRE VI. — Les prix et la consommation étrangère 171

TROISIÈME PARTIE

Les Enseignements

CHAPITRE Ier. — Le prix influe sur la quantité consommée 179

CHAPITRE II. — Le prix influe sur la qualité et la nature de la consommation 185

CHAPITRE III. — Le prix influe toujours avec d'autres causes agissantes 185

CONCLUSION 195

BIBLIOGRAPHIE 198